**COVID-19’a RAĞMEN SATIŞ**

***8 Mayıs 2020, Cuma, 14:00-16:00, ZOOM Online Platformu***

**PROGRAMIN AMACI:**

COVİD-19 a rağmen SATIŞ!

-Öncesinde satış nasıldı? Satmak için neler yapıyorduk? (Kısa teknik hatırlatmalar)

-Sonrasında satış Nasıl olmalı? Neler yaparsak bize süreçte ve süreç sonunda CİRO sağlayacak?

Sorularının cevaplarını bulacaksınız…

**KİMLER** **KATILABİLİR**:

Çalışanlar ve yöneticiler.

Yönetici Adayları (Kariyer Planlamalarında liderlik kazanımı edinmeyi amaçlayan yetkinlik sahibi bireyler)

EĞİTİM PROGRAMININ İÇERİĞİ

1. SATIŞ ÜZERİNE

1.1-Satışın bilinen temel teknikleri

1.2-Satışta değişen dinamikler?

1.3-Covid-19 sürecinde Fırsatlarım / Engellerim Neler?

1. SATIŞTA UYGULANACAK YENİ YÖNTEMLER?
	1. Satışta artık yeni bir görevimiz daha var MOTİVASYON!

2.2- DİGİTAL dünyaya bu kez gerçekten merhaba demek zorundasınız!

2.3- KURUMSAL KİMLİĞE, DİGİTAL KİMLİK eklerken nelere dikkat etmeliyiz?

2.4- Başarı=Zıtlıkları bir arada yönetmek dersem ne çağrıştırır?

**Eğitmen Özgeçmişi – Mehtap ŞAMAT:**

1983 Elazığ doğumlu olan Mehtap ŞAMAT, Anadolu Üniversitesi Uluslararası İlişkiler okudu. Yeni dönemde psikoloji okumak için çalışma hayatının yanında sınavlara da hazırlanmaktadır.

İş yaşamında Satış müdürü ve Direktörü olarak görev aldı. İş yaşamının ilk basamağına 1998 yılında gazetede muhabir olarak başladığı işinde Kanal 9’da Haber Müdürlüğüne kadar yükseldi. 2009 yılında sektör değiştiren ŞAMAT kariyer hayatına otomotiv sektöründe devam etti. Honda, Nissan, Kia ve Renault gibi markaların Satış Müdürlüğünü yapmıştır. Yöneticilik yaptığı uzun yıllar süresince kurum içerisinde ki çalışanlarla kurduğu ekipler, çalışanların kendi potansiyellerini fark etmeleri ve yükselmeleri, örnek takım çalışmaları her zaman meslektaşlarına ve sektöre ilham oluşturmuştur. Otomotiv Sektöründe kötüye giden birçok bayide sistem, ekip kurmuş; potansiyel oluşturmuş geliştirmiş ve günün sonunda cirolar ile kurumların ayağa kalkmasına ve sürdürülebilir bir kurum haline gelmesine vesile olmuştur. Bu sebeptendir ki ŞAMAT çalışma hayatının dışında bireysel koçluklar vermeye başlamıştır. Çalıştığı bu süreçte aldığı kurumsal mesleki eğitimlerin dışında Koçluk, NLP, Hızlı Okuma, Satış Pazarlama, Diksiyon, Kurum İçi İletişim, Yöneticilik, Beden Dili, Takım Çalışması v.b. birçok eğitimi tamamladıktan sonra 2019 yılında iş yaşamına profesyonel koç olarak devam etme kararı almış; MMS Danışmanlık ve Koçluk Merkezini kurmuştur. Mesleki Yeterlilik Belgeli Profesyonel Koç Şama; kurumsal ve bireysel koçluk ile birlikte yönetim danışmanlığı ve uzmanlık alanı olan satış ve koçluk konularında mentörlük de yapmaya devam etmektedir.

“insanların hayatına daha fazla nasıl dokunabilirim, bunun için neler mümkün?” sorularını kendine ortaokul yıllarından beri soran Şamat, şuan yapmış olduğu mesleği bu soruların tecelli etmesine vesile olacağı inancıyla tercih etmiş ve her geçen gün (kendisine göre )ne kadar doğru bir seçim yaptığına hayat akışının getirdikleriyle şahitlik etmeye başlamıştır.