

# SATIŞ EĞİTİMİ ÜRÜN KULLANIMI TAVSİYE



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour Nutriwith



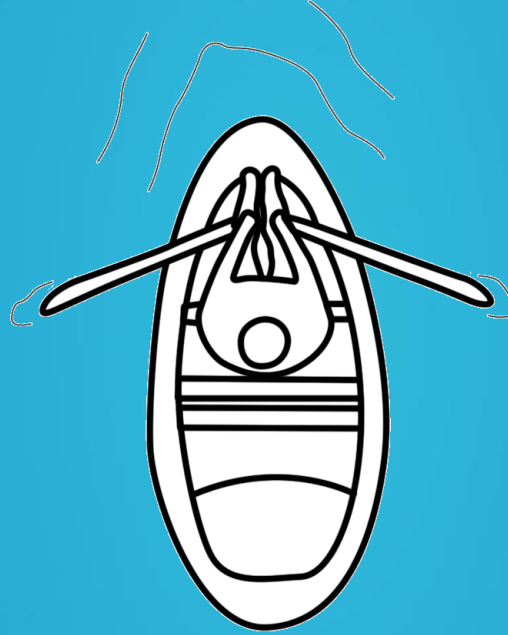
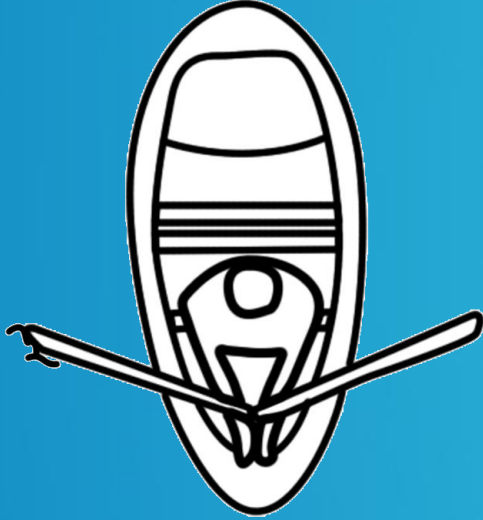
# “SAĞLAM TEMELLİ GELİR İNŞASI”



# İŞİMİZİ SAĞLAM İNŞA EDEBİLMEK İÇİN 2 KÜREĞE İHTİYACIMIZ VAR.

• 1- Satış

• 2- Organizasyon kurmak



Satış bir ikna sanatıdır.

Satış, faydaların değişimidir.



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour Nutriwith



# İKNADA BAŞARININ SIRLARI 7 KURAL

İkna kendini ikna etmekle başlar.

İkna kişilerin düşüncelerini yönlendirmektir.

İstek ve arzu uyandırmanız gerekir – duygulara hitap etmelisiniz. – Hikayenizi paylaşmalısınız.

Mantığa seslenin ve kanıt gösterin – referans ispat belge vermeli – kazanç ve ürün sonuçları

Zaman ve fırsat baskısı insanı eyleme geçirir.

Bitmiş gibi davranın – alacakmısınız – karar verdiniz mi gibi sorular hipnozu bozar

%100 mutluluk – satış sonrası hata mı yaptım dedirtmemek için beklentileri çok yukarı çekme



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr. Siamour

Nutriwith



# NETWORK MARKETİNG'DE SATIŞTA BAŞARILI OLABİLMEK İÇİN..



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour Nutriwith

 aymnetofficial

# NETWORK MARKETING'DE ÜRÜN SATIŞININ FAYDALARI

Ürün satış karı ile günlük masraflarınızı karşılırsınız  
Eğitim giderlerini ve sunum masraflarınızı karşılırsınız.

İşinize yatırım yapabilirsiniz. Ek promosyonlar v.b.

Satış karı: sıcak nakit para demektir.

Satıştan gelen müşteriler ekibinize dahil olmayı seçerlerse, ekibinizde aktiflik oranları artar.

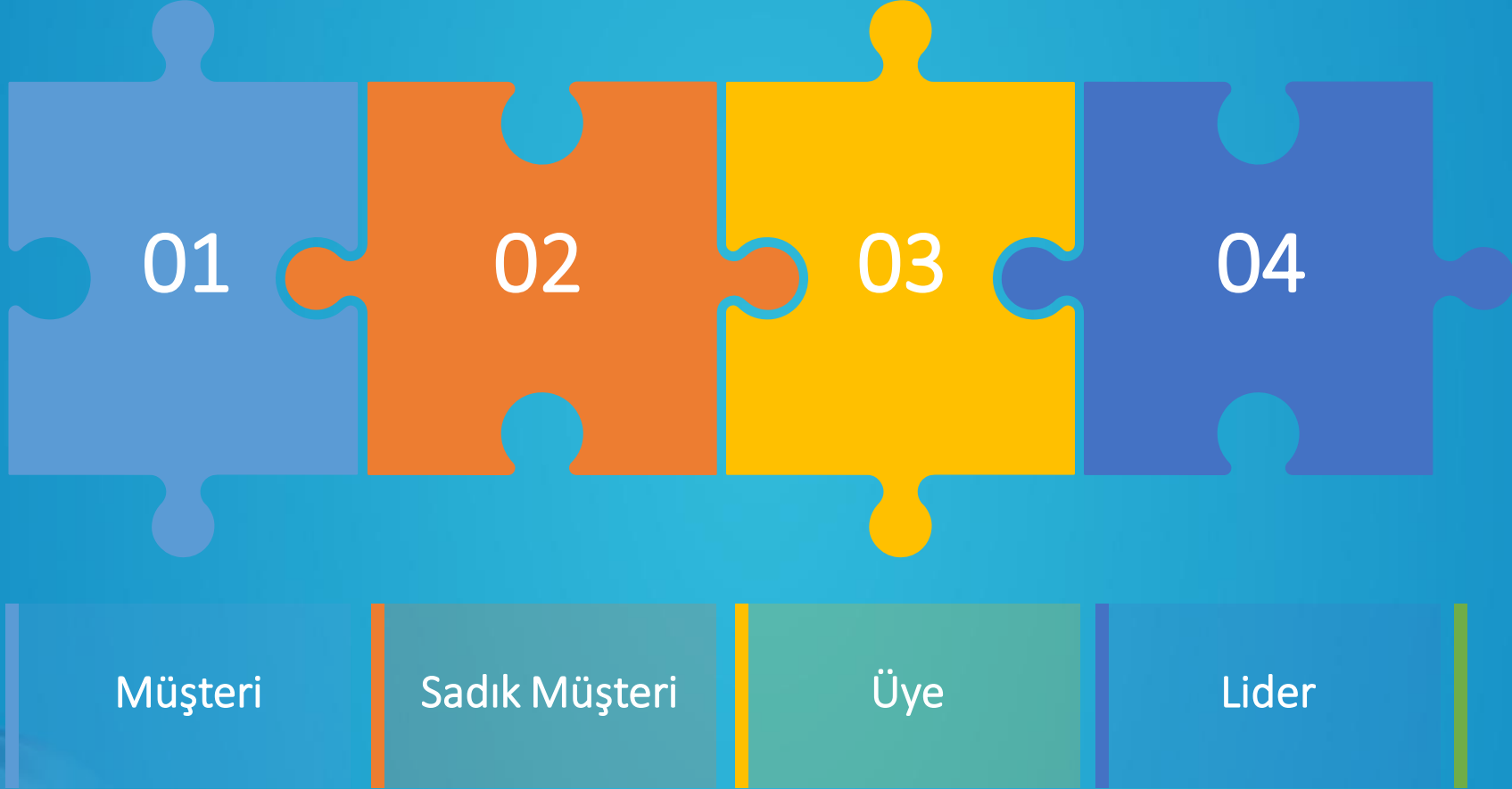


AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour Nutriwith



# NETWORK MARKETING'DE NEDEN SATIŞ ÖNEMLİDİR?



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour

Nutriwith

 aymnetofficial



# İYİ BİR SATIŞÇI NASIL OLMALIDIR?

Motivasyonu yüksek olmalı – kararlı olmalı

Güven vermeli – samimi olmalı – özgüveni yüksek olmalı

Şirketi ve ürünleri iyi tanınmalısınız.

İyi görünümlü olmalısınız.

Problem çözme odaklı olmalısınız.

İyi bir dinleyici olmalısınız.

Kendinizi yenilemeli ve her müşteriden bir ders çıkartmalısınız

İkna gücü kuvvetli olmalı

Kendi fikirlerinizi karşı tarafın kafasına yerleştirebilme



# İYİ BİR SATIŞ SÜRECİ

1. İstek kalpten uyanır. İstek uyandırmak için kalbe hitap edilir. Hayal kurdurma

Sizin/senin için – kalbe yönelik – GİRİŞİMCİNİN HİKAYESİ

2. Aşama mantıksal açıklama – veriye dayalı bilgi vermeli analitik – sayısal veriler

Sürü mantığını – güven kazanmak için – ÜRÜNLERİ HERKESİN YADA KİMLERİN KULLANDIĞININ ANLATILMASI  
VE SONUÇLARI – YADA GİRİŞİMCİ ÖRNEKLERİ VE KAZANÇLARI

3. Aşama siparişi kapatma

BACK OFİSTEN SİPARİŞİN GİRİLMESİ



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr. Siamour

Nutriwith



## NASIL SATIŞ YAPILIR

bir girişimci olarak hayatta kalmak için

Anna Vital



size **güvenmelerini** sağlayın -  
satın almak güvenmektir



vaktin %90'ın da  
**konuşmalarına** izin verin



kendiniz ve ürününüz hakkında  
**açık** olun



telefonda satış yaparken  
**ayağa kalkın**



gerçekçi değil,  
**iyimser** olun



Himalayalar'da  
**buz satmayın**



yorulana kadar  
**takip edin**



karar vermeleri için  
**zaman** tanıyın



**Evet** cevabı alana kadar,  
kaç Hayır duyacağınızı hesaplayın



FÜF Funders and Founders



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr. Siamour Nutriwith

Instagram Twitter Facebook YouTube LinkedIn aymnetofficial

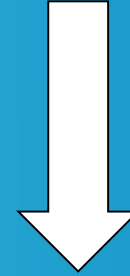
# SATIŞ TEMELLİ ORGANİZASYONDA DİKKAT ETMENİZ GEREKEN İKİ ÖNEMLİ HUSUS

PERAKENDE



MÜŞTERİ TABANI İNŞA ET

TUTMA



TAKİP = SONUÇ

Süreklilik ve istikrar



Sağlam iş Temelleri = Büyüme = Kariyer = Gelir = YAŞAM TARZI



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour

Nutriwith

 aymnetofficial

# FARKI YARATAN SİZ'SİNİZ



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour

Nutriwith



aymnetofficial

1- Ekibiniz için Kopyalanabilir bir ÖRNEK olun :

Bir düşünün:

İdeal bir girişimcinin nasıl olmasını isterdiniz ?



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour

Nutriwith



ÇOK BASİT...

1. Ürünleri kullan
2. Ürünlerin ve işinin reklamını yap, göster.
3. İnsanlarla konuş (Ürün/İş Fırsatı)
4. Tüm Eğitimlere katıl
5. Herşeye kalifiye ol



AYMNET  
INTERNATIONAL

Dr.Siamour

Nutriwith

# TEŞEKKÜRLER

