



Lojistik Yönetim Danışmanlık

B.A.M Modeli ile Lojistik Sektöründe Satış

Eğitimin Amacı

Lojistik satış, çok farklıdır.

Lojistikte satışın kuralları ve satıcılar için gerekli özellikler değişmektedir.

Başarılı satış için O2 Lojistik Danışmanlık tarafından B.A.M modeli geliştirilmiştir.

Lojistik sektörünün dinamiklerine uygun olarak geliştirilen B.A.M modeli ile lojistik hizmetlerin satışının iyileştirilmesi ve geliştirilmesi sağlanır.

Lojistik sektörünün satışının ihtiyaçlarına ve dinamiklerine göre hazırlanan bu eğitim sonrasında katılımcılar; lojistik hizmetlerin satışında rekabetçi satış bilgilerine ve uygulamalarına sahip olacaktır.

Eğitim İçerikleri

- Satış (y) = f (Fark, Değer, Güven) için B.A.M modeli ile 100% Lojistik Satış
- “Bul, Kazan, Elde Tut ve Daha Fazla Sat” için B.A.M modeli ile 100% Lojistik Satış
- Lojistik satış için önemli adımlar. **DİKKAT!!!!** her basamakta, düşme tehlikesi vardır
- Telefon arama ve müşteri ziyaret
- Görünen ve **Görünmeyen** ihtiyaç
- Soru sorma
- İtirazlar
- E-posta yazarken ve gönderirken **dikkat!!**
- Satış anında dikkat edilmesi gereken hareketler
- Doğru teklif hazırlama
- Özel pratik uygulamalar
 - Manzanillo, Çin’den ithalat, Kilim ayakkabı, Suudi Arabistan’da KDV ve AVM yasası
 - “Kara Kutu”
 - Asansörde 140 karakter
 - Hatasız Kul OLMAZ! & Ah vah, Tüh, Eyvah... demeden
 - SWOT Analiz (satıcı, şirket, hizmet)

Eğitim İşleyişi ve Katılımcıları

Eğitim, pratik uygulamalar ve görsel malzemeler (video film vs.) ile desteklenir.

Eğitim süresi, **iki gün** olup 09:00 – 18:00 saatleri arasında yapılması önerilir.

Uygulamaların etkili olması için katılımcı sayısının azami **10 kişi** olması önerilir.