

REFERANS MEKTUBU

İlgili Makama,

Satış Mühendisi, Sayın **Mert Ulusoy**,

CODE Satış Mühendisliği A.Ş. Profesyonel Satış Geliştirme Programlarına dahil olmuş, uygulama sınavlarında üstün Dünya üzerinde 80 (Seksen) ülkede aktif olarak kullanılan **Satış Yetenekleri Değerlendirme, Uygulama Senaryo Sınavında (CSSAT)** başarılı olmuş böylece bu referans mektubunu ve yazılı garantiyi almaya hak kazanmıştır.

Bu mektubun orijinal olduğunu ve referans sahibinin **Satış Doktoru** ve **Satış Mühendisi** unvanına sahip olduğunu www.Satismuhendisligi.com/SatisMuhendisligiPortali sayfasından kontrol edebilirsiniz.

Mert Ulusoy,

Satışın Formülünü Bilir. Satışın Formülünü ve satışı arttırma konusunda en etkin yöntemlerin tamamına, matematiksel olarak hakimdir.

Satışın Operasyonel Planlamasını Bilir. Bir satış görüşmesinde çevrim oranını hesaplayabilir, satışın gerçekleşme olasılığını bilimsel olarak analiz edebilir.

Profesyonel İkna Mühendisidir. Dünya standartlarında iknanın, yeni nesil yöntemlerine ve uygulamasına tamamen hakimdir. Ürün ve hizmete göre özelleştirerek her sektörde kullanabilir.

Satış İletişim Haritaları Oluşturabilir. Profesyonel Sunumu, Telefon görüşmelerini, İkna konuşmalarını, güçlendirmek için elinde bir iletişim haritası mevcuttur ve bu haritayı profesyonelce kullanacak becerilere sahiptir.

Kusursuz Satış Planı Yapabilir. Sektöre ve durumlara göre, kusursuz satış planı yapabilir. Ürün ve hizmetler bu plana nasıl dahil edilir ve başarılı şekilde satılabilir konusuna da hakimdir.

Satın ve Projelerin Kaybedilmesini Teknik Olarak Engelleyebilir. Satışı ve projeyi kaybedeceği durumlarda, neden kaybettiğini göreceği bir kontrol listesi vardır. Süreci geri çevirmek için acil durum planı yapabilir. Rakiplerine karşı neden iş kaybettiğinin analizini yapacak bilimsel yöntemle sahiptir.

Profesyonel Etkin Bir Marka İletişimcisidir. Markanın, Ürünün, Şirketin ve Hizmetin reklamının nasıl yapılması gerektiğini, neler içermesi gerektiğini bilir. Mesajları ve sunumları müşterilerin kararlarını etkileyecek şekilde etkin hale getirir.

Profesyonel Sunum Yapar Satış Sürecini Yönetebilir. Her sunumun aslında bir reklam kampanyası olduğunu bilir. Hedef kitlesi hizmeti veya ürünü alacak kişi olan reklam kampanyasını ilk iletişimden toplantı sunumuna veya müşteri ile yüz yüze yapılan iletişimden teklif yönetimine kadar profesyonel olarak kurgular ve sağlıklı bir şekilde süreci yönetebilir.

Müşteri Ertelemelerini Çözümler. Genel müşteri erteleme ve yarı reddedilme durumlarında; (Düşünelim, Bakalım, Görelim, Karar Veremedik, vb.) şeklinde geri bildirim yapan müşterilerde, ki bu en çok satış kaçırılan durumlardır. Ne yapması gerektiğine dair kurgulu ve etkinliği ispat edilmiş yöntemleri uygular müşteri kaybını önleyecek donanıma sahiptir.

Problem Selling ve Müşteri Analizi Konusunda Uzmandır. Uluslararası standartlarda müşteri analizi yapabilir. Sorgulama yöntemleri ile Operasyonel, Sınama, Etki ve Bağlama sorularını etkin bir satış ve analiz yöntemi olarak

kullanabilir. Bu onu en etkin satış profesyoneli yapacak donanımlarından biridir. Verdiği teklifler müşteri tarafından bu yöntem sayesinde her zaman rakiplerinin önünde olur.

Fiyat İtirazlarına Satış Mühendisi Olarak Cevap Verebilir. Fiyat itirazında doğaçlama şeklinde değil, üzerinde yıllarca çalışılmış, satış mühendisleri tarafından mükemmelleştirilmiş özel bir yöntem ile cevap vermeyi bilir. (Fiyat itirazı durumunda, satış onayı alma konusunda uzmandır. Ekstra teknik ve yöntemlere hakimdir.)

Fiyat İtirazlarına Özel, Stratejileri Geliştirebilir. Fiyat İtirazı aldığı anda sadece bir değil, Önceden hatları belirlenmiş beş ayrı stratejiyi kolaylıkla hayata geçirebilir.

Fiyat İtirazından Kaynaklı Satış Kaybetmez. Zamanından önce fiyat sorulduğunda özel bir yöntemi vardır. Ve bunu kullanarak satıştan erken kopmaları ve dışarıda kalmayı önleyebilir. Fiyat itirazından dolayı satış kaybetmez.

Müşteri Davranış Modellerini Analiz Edebilir. Kişilik Tiplerini çok iyi bilir ve analizini yapabilir. Karakterlerin güç kelimelerine hakimdir. Hangi durumda nasıl sunum yapılır, nasıl itirazı karşılanır, nasıl çatışma önlenir konusunda uzmandır. Müşterilerin kuruma yarattıkları ve yaratacakları problemlerin önüne geçecek iletişim becerisine sahiptir. (Kendi kişilik tipini bilir ve satışın önüne geçmesini engelleyebilir.)

Profesyonel Bir Müzakerecidir. Profesyonel bir müzakerecidir. Şirketin kârı olan en ufak indirimini dahi vermeden önce, denemesi gereken 48 (Kırk sekiz) adet ayrı profesyonel müzakere ve pazarlık tekniğini isimleri ile bilir. Örnekleri ile uygulayabilir. Hem daha kârlı satışlar yapar hem de müşterinin bu ticaretten memnuniyetini garanti edebilir.

Profesyonel Satışın Bütün İnceliklerini Bilir Örnekleri İle Uygulamasını Görmüştür. Bu yetenek setleri kendisine bir yıl boyunca tekrarladığı dersler ile aktarılmış. Dönem sonunda uygulanan senaryo uygulamalı özel testler ile ölçümlenmiş ve başarısı tescillenmiştir.

Mert Ulusoy,

Satış ekibinizin değerli ve çok kazandıran bir çalışanı / yöneticisi olacaktır. Kendisini işe alıp sorumluluk verirken bu ön bilgilerin karar vermenizi kolaylaştırmasını diliyoruz.

Saygılarımızla

CODE Satış Mühendisliği A.Ş.

A. Bahadır Yener

Yönetici Ortak & Satış Geliştirme Ekip Lideri