

Sayı : AOSB-101969

Tarih : 10.05.2021

Konu : “Satış Döngüsü Adımları (Assesment) Eğitimi Hk.”

Sayın Sanayicimiz;

Bölge Müdürlüğümüz tarafından AOSB Akademimiz kapsamında, “**Satış Döngüsü Adımları (Assesment)**” konulu eğitim online olarak verilecektir. HUAWEI Adana Satış Sorumlusu, **Ayşegül BAYAR** tarafından sunulacak eğitim;

- Satışta 5 (beş) adım,
- Bağlantı Kurma (Anlamlı Bağlantılar),
- Keşfetme (Sell Yönetimi)
- Deneyim Nasıl Oluşturulur? (5 Tip Müşteri)
- Kapatma Yapılması, kapatma ne demek?
- Sadakat Oluşturma

konularını içermektedir.

Bu kapsamda, **20 Mayıs Perşembe günü 14:00-16:00 saatleri arasında online olarak** verilmesi planlanan eğitime katılmak isteyen sanayicilerimiz ve çalışanlarının <http://mis.adanaorganize.org.tr/kayit/Default/Index/24> adresinden kayıt yaptırmaları ve eğitim saatinde <https://us02web.zoom.us/j/84798745220> (**MeetingID: 847 9874 5220**) linki aracılığı ile eğitime giriş yapmaları gerekmektedir.

Bilgilerinize rica ederim.

Saygılarımla.



Ersin AKPINAR
Bölge Müdürü

Bu belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu kapsamında E-İMZA ile imzalanmıştır.

E-İmzalı suretinin aslını görmek için <https://bd.adanaorganize.org.tr:8446/BelgeDogrulama/?sNI68rbnMU9H> adresini ziyaret ediniz





Ayşegül BAYAR

2011 yılında anaokulu öğretmeni olarak iş hayatına başlayan Ayşegül Bayar, iki yıl çalıştıktan sonra farklı bir okulda okul müdürü olarak göreve devam etmiştir.

2013 yılında Vodafone Gözde Kurumsal Şirketi'nde Mağaza Müdürü olarak kariyerine devam eden Bayar, 2015 yılında aynı şirket içerisinde Bayi Satış Hedef ve Personel Değerlendirme süreçlerinden sorumlu Koordinatör olarak görevine devam etmiştir.

Satış becerileri ve kişisel gelişimlerle ilgili eğitimler de veren Bayar, bu süreçte koçluk eğitimi alarak HUAWEI Türkiye şirketine çalışmaya başlamıştır. Şu an hala Güney ve Güneydoğu Bölge Kıdemli Eğitim Yöneticisi olarak görev yapan Bayar, tüm GSM operatörü ve zincir kanallarına ürün ve satış becerileri eğitimleri vermektedir.