

# **FARKLI OLAN TREND YARATIR**

Murat UÇTU



AKADEMİSYEN  
KİTABEVİ

© Copyright 2017

*Bu kitabın, basım, yayın ve satış hakları Akademişyen Kitabevi A.Ş.'ne aittir. Anılan kuruluşun izni alınmadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt ve/veya başka yöntemlerle çoğaltılamaz, basılamaz, dağıtılamaz. Tablo, şekil ve grafikler izin alınmadan, ticari amaçlı kullanılamaz. Bu kitap T.C. Kültür Bakanlığı bandrolü ile satılmaktadır.*

**ISBN**

978-605-2396-15-5

**Sayfa ve Kapak Tasarımı**

Rahime DİLMEN

**Kitap Adı**

Farklı Olan Trend Yaratır

**Yayıncı Sertifika No**

25465

**Yazar**

Murat UÇTU

**Baskı ve Cilt**

Özyurt Matbaacılık

**Yayın Koordinatörü**

Yasin Dilmen

**DOI**

10.37609/akya.1692

**GENEL DAĞITIM**

**Akademişyen Kitabevi A.Ş.**

*Halk Sokak 5 / A*

*Yenişehir / Ankara*

*Tel: 0312 431 16 33*

*siparis@akademisyen.com*

**www.akademisyen.com**

# İÇİNDEKİLER

<i>Teşekkür</i> .....	<i>iii</i>
<i>Önsöz</i> .....	<i>vii</i>
İş Tercihiniz Ne Olacak .....	1
Önce İnsanı Tanıyın .....	13
Müşteri Görüşmesinde Geçen Zaman .....	21
Gençler Ticaretin Sohbetine Katılın .....	23
Firmanız İyi Tanıyın .....	34
Satacağınız Ürünü Tanıyın .....	39
Müşteri İlişkileriniz .....	45
Satıcı Kendine Bakmalı .....	60
Satıcının Ofisi Aracıdır .....	66
Satıcı Dürüst ve Mütevazı Olmalıdır .....	72
Müşteri İstihbaratını Sürekli Yapın .....	87
Dış Ticaret Satıcısı .....	95
Satış Kaybı ve Hızlı Hareketin Önemi .....	106
Tahsilat Satış Kadar Önemlidir .....	112
Haksız Rekabet .....	116
Başarı İçin Takım Çalışması Yapın .....	117
Satışta Trend Yaratın .....	121
Farkındalık Yaratın .....	132
Kriz Yönetimi .....	146
Geciken Terfi ve Sebepleri .....	152
Girişimci Olmak ve Para Hırsı .....	153
Kendinizi İhmal Etmeyin .....	162
Ailenizi İhmal Etmeyin .....	163
Yazar Hakkında .....	181

# TEŞEKKÜR

Benim bu mesleği öğrenmek, görevimi ifa etmek adına kendimi göstermem için fırsat veren; Sn. Mehmet Eraydın, Sn. Yunus Kınam, Sn. M. Arif Karakaya, Sn. Haluk Başer, Sn. Ahmet Tayakısı'na. Anne ve Babama, beni sürekli motive eden, destekleyen, her daim bana inanan eşim Aynur Uçtu'ya, beni üzmeyen ve problem çıkartmayan çocuklarım Burcu, Mertcan ve Yiđitcan'a

Samimiyetini ortaya koyan sevgili dostlarım ve iş arkadaşlarıma ayrı ayrı teşekkür ederim.

# ÖNSÖZ

Perde deyince akla Tiyatro gelir ve aslında hayat bir tiyatrodur. Sinema, dizi gibi görsel sanatlar icra edilirken oyuncular hata yapabilir ve kamera tekrar çekim yapar. Bir bant veya CD'ye kayıt yapılır, sonra Tv'de veya sinemada bizlerin karşısında oynatılır.

Bu dizi veya sinemada rol alan sanatçılar bizi görmez biz onları görmeyiz sadece oynadıkları oyunu seyrederiz. Lakin Tiyatro sanatçıları oynayacakları oyuna ait senaryoyu ezberlemek ve tekrarı mümkün olmayan canlı, kanlı seyircinin önünde minimum hata ile oyununu sergilemek zordur.

Perdenin önündeki diğer bir meslek grubu da Satıcılardır. Satıcılarda minimum hata ile canlı kanlı insanlara satacakları ürünü anlatır, onları ikna etmek için çaba sarf eder ve hep perdenin önündedir.

Firmaları bir tiyatro gibi düşünürsek perdenin arkası imalat/mutfak, perdenin önü oyunun sergilendiği satış, pazarlama faaliyetidir.

Bu kitap Satıcılık mesleğine yeni başlamış, kişisel gelişime ihtiyaç duyan veya yeni mezun olmuş iş tercihi yapacak genç arkadaşlara kılavuz olacağı ve ışık tutacağı düşünülerek yazılmıştır.

Bu Kitap; özellikle teknik dil kullanılmadan yalın ve anlaşılabilir dilde kaleme alınmıştır.

Değerli okuyucu: Bu kitabı sabırla okuduğunuzda ortaya çıkartmak istediğim resmi göreceksiniz.

*"Sen bu hayat kabuğunu kırarsın" Yeterki inan*

Saygılarımla  
Murat Uçtu