



ALESTA

Business Akademi

SIFIR KONUT SATIŞI
“**USTALAR SINIFI**”
EĞİTİMİ SUNUMU





Merhaba Güzel İnsan;

Dünya değişiyor, dengeler sarsılıyor. Bu belirsizlikte müşteri adaylarımız gibi sizde paranızı altına bağlayabilirsiniz ama hayatınızı bu belirsizliğin yönetmesine izin vererseniz, o altınlar ve faiz gelirleri sizi kurtaramaz.

Biz müfredâtımızda dışarıdaki savaşla değil, içerideki “vazgeçme” savaşıyla ilgileniyoruz. Lütfen önce kendiniz uyanın sonra müşterinin uyanmasına izin verin.

Arkadaşlar, şu an dışarıya baktığınızda ne görüyorsunuz? Savaş tamtamları, yükselen faizler, her gün değişen dengeler...

Matrix sarsılıyor. Birçok insan korkuyla kabuğuna çekiliyor, parasını mevduata, altına gömüyor ve fırtınanın geçmesini bekliyor. Ama size bir gerçeği söyleyeyim mi? Bu **fırtına geçmeyecek.** Bu fırtına, **eski dünyanın yıkılışı** ve **yeni bir düzenin doğuşu.**

Dünyayı yöneten dev şirketlere, global markalara bakın. Onlar korkup geri mi çekiliyorlar? Hayır! Onlar şu an milyarlarca dolarlık yatırımları betonlara değil, **insan zihnine** yapıyorlar. Neden? Çünkü biliyorlar ki; yeni dünya düzeninde piyasaya hâkim olacak olanlar, en çok altını olanlar değil, **yeni düzene en hızlı adapte olanlar** olacak.

Kenara koyulan altınlar sizi bir süreliğine tok tutabilir. Ama o altınlar size yeni dünyada **nasıl satış yapacağınızı**, kriz anında **ekibinizi nasıl yöneteceğinizi** veya çöken bir pazarda **nasıl ayakta kalacağınızı** **öğretmez.** Sizi krizden kenardaki birikimleriniz değil, kariyer **güncellemeleriniz** çıkaracak. Eğer siz de “fırtına bitsin de eski halime döneyim” diyorsanız, üzgünüm; o **eski dünya** artık yok. Ama “ben bu yeni düzende sadece hayatta kalmak değil, oyun kurucu olmak istiyorum” diyorsanız; işte o zaman bu müfredât sizin tek **çıkış biletinizdir.**



Şimdi seçiminizi yapın:

Korkunun kodlarıyla mı yaşayacaksınız, yoksa geleceği inşa edenlerin kodlarıyla mı?" Yeni Dünya Düzeninde "Piyon" mu kalacaksınız, "Oyun Kuran" mı olacaksınız?

Dünya sarsılıyor, dengeler değişiyor. Herkes "Ne olacak?" diye sorarken, dev markalar "Nasıl yöneteceğiz?" diyerek **güncellemelere** başladı. Peki ya sen?

Paranı altına bağlayıp fırtınanın geçmesini mi bekleyeceksin, yoksa zihnini **yeni dünya düzeninin kodlarıyla** güncelleyip **piyasanın hâkimi** mi olacaksın?

Unutma; krizler zayıfları eler, kendini ve işini **güncelleyenleri** ise **devleştirebilir.**

Usta Notu: Altın biriktirmek bir "savunma" sanatıdır; iknânın mühendisliğini bilmek ise "saldırı" sanatı.. Maçlar savunmayla değil, saldırıyla kazanılır.

Ayşe Güneş
Proje Satış Mentörü





5 HAFTALIK EĞİTİM MÜFREDATI

Tüm modüllere, ana üniteler ve alt başlıklara yakından bakalım.

MODÜL-1: Satışta Kişisel Ustalık ve Zihin Yönetimi

1.BÖLÜM: ODAKLANMA ve DOPAMİN

- Öğrenmeye ilişkin 7 Yalan
- Satışta Odaklanma ve Dopamin NEDEN Önemli?
- NEDEN "AN" da Olamıyoruz?

2.BÖLÜM: BEYİN ve BÖLÜMLERİ

5412138194741

- Nöral Ağlar
- Beyin Korteksi İçindekiler (Prefrontal Korteks, Amigdala, ..)
- Mantık Nedir?

3.BÖLÜM: ZİHİN ve Bağlı Kavramlar

- Yazılım, Donanım Nedir?
- Bilinç, Bilinçaltı, Bilinçdışı Kavramları Nedir?
- DIKW Piramidi
- Milyoner Satışçıların Nefes Pratikleri
- İnsanın 5D Domino Dizilimi
- KOD Nedir?
- Zihin Yönetimi Mümkün mü? Nasıl Sağlanır?
- Korku Nedir? Kaygı Nedir?
- İnsan Neden İflâs eder?
- Para ve Zenginlik Kime Gider?
- Algı, Gerçeklik, Yanılsama Nedir?
- Kimler, NEDEN Satış Yapamaz?
- Sağlıklı Yetişkin Dengesi Nasıl Kazanılır?
- Düşünce, Duygu, Davranış Döngüsü Nasıl İşler?
- Frekans Kanunu Gerçek mi?
- Uyumlanma Yasası Nedir?
- İnsanın "72 Spektrum" u Nedir?



4.BÖLÜM: ZEKÂ ve Bağlı Kavramlar

- Zekâ, Akıl Nedir?
- Sorumluluk Nedir?
- Zorunluluk Nedir?
- İnsanoğlunun 6 Temel İhtiyacı Nedir?
- Gözlemci Kimdir?
- Çift Yarıklı Deneyi Bize Ne Anlatır?
- Etken ve Edilgen İnsan Ne Demektir?
- Ayna Nöronlar Gerçek mi?
- Satış Başarısında IQ mu, EQ mu?
- Duygusal Zekâ Ne Demek?
- Özbilinç, Özyönetim, Motivasyon, Empati, Sosyal Beceriler Gelişir mi?
- Denge ve Kalbin Matematiği
- 3:1 Kuralı Nedir? İşe Yarar mı?
- Öz farkındalık Gerekli mi?

5.BÖLÜM: SATIŞ PROFESYONELİNİN KENDİYLE TANIŞMASI

- Johari Penceresi
- JUNG'Un Bahsettiği GÖLGE yi Bulma
- Psikolojik Sermayemiz
- Plutchik Duygu Çarkıfeleği Ne Anlatıyor?
- Dr. Gloria Wilcox Duygu Çarkı Ne İşimize Yarar?
- Satışta Arketipler
- Sarkaç Etkisi Var mıdır?
- DEĞERLER Tespiti (Çapa Değerler, Motor Değerler)
- Hayatının Anlamını ve Amacını Bulma
- Kişisel SWOT Analizini Çıkarma
- Nasıl Çalışırım/ Nasıl Öğrenirim Çalışması
- "NEREYE Aitim" Tespiti
- Yaşam Çarkının Mesajını Okuma

6.BÖLÜM: DUYGUSAL YETERLİLİK

- EMPATİ
- İnsanın Doğumuyla Gelen Başlangıcının Neye Göre Şekillendiği



MODÜL-2: Satışın Psikolojisi ve Nöro-Satış

1.BÖLÜM: SATIŞ PROFESYONELİNİN İÇ DÜNYASI ve PSİKOLOJİSİ

- Satış Danışmanı Semptomu
- Cüzdan Paradoksu
- Anlamını Bulma

2.BÖLÜM: İNSANIN FABRİKA AYARLARI (Nöro-Biyolojik Yaklaşım)

- İnsan Davranışının İtici Güçleri
- Satın Alma Davranışının Arkasındaki CEO
- Beyin (insula)
- Hipokampus
- Acıdan Kaçan Müşterinin Sinyalleri
- Hazza Yönelen Müşterinin Sinyalleri

3.BÖLÜM: SATIN ALMANIN NÖROPSİKOLOJİSİ

- Satın Alma Motivasyonu
- Satın Alma Kararının Nöro-Psikolojisi
- Zurnanın Zırt Dediği Yer Neresi
- Maslow Piramidinin Satışla İlgisi
- Nelson Mandela Bize Ne Öğretti?



4.BÖLÜM: İLETİŞİM ROLLERİ VE MÜŞTERİ KARAKTER ANALİZİ

- Müşteriye Transaksiyonel Analiz (1, 2, 3, 4 üncü Pozisyonda)
- Uluslararası Müşteri Profilleri (Dört Ana Başlıkta Detaylı İnceleme)
- Duygu Öbekleri
- İç Dönük Müşteriyi Sorularından Tanıma
- Dış Dönük Müşteriye Karar Verdirici Soruları Sorma
- Satışta Stratejik Empati
- Döngüsel Dinleme (Luping)

5.BÖLÜM: ALGI YÖNETİMİ

- Bilimsel Kanıtlar
- Hâle Etkisi, Şeytan Boynuzu Etkisi
- Çapalama ve Çerçeveleme
- Satışta Fiziksel Mesâfe
- Satışta "Kendimi Değerli Hissettir" Büyüsü Belirleyen mi?

- Profesyonellerin Sırrı
- Kişisel İmaj
- Statüko Psikolojisi
- Müşterinin "İmaj" Satın Alma Motivasyonu



6.BÖLÜM: KELİMELERİN KİMYÂSI

- Sözcüklerin Büyüsü
- Sözcüklerin Zincirleme Reaksiyonu
- Pozitif/Negatif Sözcüklerle Hipnoz Testi
- Profesyonel İletişim Kılavuzu
- Mikro-İfadeleri Okuma
- "Plaza Dili" ve Samimiyetsizliği
- Sözlü İletişimde Yetersizliğin Maskesi

7.BÖLÜM: KARAR BARIYERLERİ ve OTORİTE (Kapanışın Psikolojisi)

- Müşterinin Bolluk Zehirlenmesi
- Müşteri Seçim Paradoksu ve Karar Felcini Önleme
- Müşteri Beyninin Kilitlenme Noktasını Çözme
- "Hayır" Demenin Gücü (İzzet ve Duruş)
- Karar Sürecindeki Üçüncü Taraf Yönetimi
- Aşılama Teorisi
- PARANIN PSİKOLOJİSİ (Evrensel Para Kanunları)

MODÜL-3: İKNÂNIN PSİKOLOJİSİ

1.BÖLÜM: MEKÂNSAL İKNÂ

- İdeal Ofis Düzeni
- Taktik İknâ
- İkramların İknâsı
- Olfaktör Çapa (Kokunun İknâsı)
- Kelvin (K) vs. Watt/Lümen Farkı
- Akustik Psikoloji

2.BÖLÜM: FİZYOLOJİK İKNÂ / İLK TEMAS

- "Doktor" Mindset'i (Zihin Yapısı)
- Tokalaşma Bilimi (Oksitosin Etkisi)
- Üç Göz Bölgesi Teorisi
- Oturma Düzeni Ve Psikolojik Güç Dengesi



- Konumlanma: 90 Derece Kuralı
- Satış Ofisi ve Örnek Dairede Beş Duyunun Yönetimi (Duyusal Pazarlama)
- Maket Sunumu

3.BÖLÜM: SORU SORMA SANATI

- Sıcak Düğma Tespiti
- Müşterinin Satın Alma Kök "Neden" Analizi
- Soru Sormak Ne Kazandırır?
- Açık / Kapalı Uçlu Soru Ne Demek?
- Kesinlikle Sormamam Gereken Sorular
- Kesinlikle Sormam Gereken Sorular
- Satışı Görüşmesini Başlatan "Altın Yol"
- Sorularla Duygusal Rezonans
- Beyin "INSULA" Soruları

4.BÖLÜM: İTİRAZLAR

- İtirazın Biyokimyası
- İtiraz Yönetimi
- Yatırımcı Profiline Sorulacak Sorular
- Geleneksel Profile Sorulacak Sorular
- İknâyı Soruda Gizleme Taktiği
- Milyoner Satışçının "Gizli Silahı" : Yansıtma Soruları



5.BÖLÜM: İKNÂNIN PSİKOLOJİSİ

- İkna Ne Demek?
- Manipülasyon Ne Demek?
- İknânın 3 Kutsal Ayağı
- Baba Beynays Taktikleri
- Satış Sunumunda Retorik Örnek Senaryosu
- Zihinsel Savunma Sanatları
- Hipnotik Dil Kalıpları
- Zihnin Arka Kapısı
- Satış Sunumunun "Kara Listesi"

6.BÖLÜM: EVRENSEL İKNÂ KANUNLARI (Prof. Robert CIALDINI)

- Cialdini'nin 7 Temel İknâ Prensibi ve Sıfır Konut Satışı Uyarılama ve Uygulamaları (Dünyada İLK KEZ/ Unique Selling Proposition)

MODÜL-4: İleri Düzey Satış Teknikleri

1.BÖLÜM: SATIŞ ve PAZARLAMA

- Satış Nedir?
- Pazarlama Nedir?
- Optimum Denge Nedir?
- F/P Dengesi Neye Göre Kurulur?
- Rakip Pazar Analizi
- Satışın İlk Şartı Nedir?
- APPLE Gerçeği
- VOLVO' nun Marka & Sifat Eşleşmesi
- Fiyatlandırma Belirsizliği Kuralı
- 4 Ana Fiyatlandırma Yöntemi
- Fiyat Geçiş Şoku
- Fiyat Değişikliği Ne Zamanlarda Yapılır?



2.BÖLÜM: SATIŞ TÜRLERİ

- Satış Çeşitleri & Türleri
- Bilgi Odaklı Satış Ne Demek?
- Değer Odaklı Satış Ne Demek?
- Eğitim Tabanlı Satış Ne Demek?
- SIFIR Konut Satışında Hangi Satış Türü En İyi Sonucu Sağlar?
- Satış Stratejisi Neye Göre Plânlanır?

3.BÖLÜM: ETKİLİ MÜZÂKERE

- Müzâkere Ne Demek?
- Etkili Müzâkere Becerileri
- FBI Tarzı Müzâkere Teknikleri (Chris Voss Ekolü)
- İleri Düzey Müzakerede Beyin Oyunları

4.BÖLÜM: İLERİ DÜZEY SATIŞ TEKNİKLERİ

- Satışta Finansal Okur-Yazarlık
- Dijital Adaptasyon ve Hibrit Satış
- Etik Satış ve Sürdürülebilirlik
- Finansal Akıcılık ve Yatırım Danışmanlığı
- Gayrimenkul Getiri Hesaplamaları
- Üç Temel Karşılaştırma Argümanı
- Kaldıraç Etkisi Analizi
- Akıllı "Yazılı Teklif" Nasıl Hazırlanmalıdır?



- Enflasyonist Ortamlarda Gayrimenkulün Koruyucu Gücü ve Kaldıraçlı Varlık Büyütme Stratejileri
- Nominal Kazanç ve Reel Varlık Artışı Nedir?
- Reel Varlık Artışı (Gerçek Alım Gücü) Nasıl Sağlanır?
- Proje Envanter ve Şerefiye Tabanlı Fiyat Stratejisi Yönetimi
- Şerefiye Analizi ve Doğru Blok/Kat Açma Stratejiler
- Envanter Yönetimi ve Satış Hızı Dengesi
- Z Kuşağı ve Yeni Müşteri Psikolojisi

5.BÖLÜM: SATIŞ KAPAMA TEKNİK ve ÖRNEKLERİ

- Direkt Kapatma (Doğrudan Sorma)
- Alternatif Sunarak Kapama (Alternatif Seçim Tekniği)
- Özetleyerek Kapama
- Varsayarak Kapama
- Aciliyet Yaratarak Kapama (Kıtlık/Kampanya Tekniği)
- Referanslı Kapama
- Tahsis ve Opsiyon Yönetimi ile Kapama
- Deneme Satışı Kapama (Test Tekniği)
- Örnek Satış Görüşmesi

6.BÖLÜM: SATIŞ SONRASI YÖNETİMİ

- Müşteri Sadâkati Sağlama ve Koruma
- Satış Sonrası İlişkide ROI



Ayrıca uluslararası ustalık metotları ve üç farklı psikoloğun katkılarıyla yapılandırılmış 30 ayrı “Çalışma Sayfası” eğitim boyunca uygulamalı olarak işlenecektir. Bu müfredât; sadece teorik bir eğitim programı değil, gayrimenkul geliştiricileri, sıfır konut satan profesyoneller ve inşaat şirketleri için uçtan uca bir kurumsal işletim sistemi niteliğindedir.

Bilimselliği iki (2) **özel üniversite** tarafından **onaylanmıştır**. Türkiye’deki **e-devlette** görüntülenebilir bu sahadaki **TEK** eğitimidir.

içeriği diğer kurumlarda dokuz (9) ayrı başlıkta ayrı ücretlerle sunulan tüm bu içerikler, bu programda tek pakette toplanmıştır. Üstelik “Sıfır Konut Satış”na özel niş alanı ve uluslararası premium standartlarıyla dünyadaki **TEK** eğitimidir. Sıfır Konut Satış hedef kitlesinin beklentileri doğrultusunda süzgeçten geçirerek hazırlanan detaylı analizler ve stratejik öneriler içerir. Sadece satış motivasyonunu veya satış yeteneğini artırmaz, kişinin hayata bakışı ve insanî verimliliğini de yeniden dizayn eder.

İddia Ediyoruz bu müfredâta giren hiç kimse; buraya giren kişi olarak çıkamaz.

Bu program, geleneksel bir satış eğitimi değildir. 5 haftanın sonunda katılımcılar; masada fiyat savunması yapan değil, değer inşa ederek alım isteğini tetikleyen, aranan, tercih edilen, oyun kuran ve standartları belirleyen bir lidere dönüşür.



*Tüm dünyada 9 ayrı başlık ve ücretle sunulan eğitimler
"USTALAR SINIFI"na özel tek müfredâta..*



Bu dönüşüm yolculuğunda sizlerle omuz omuza olmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Başarıya olan inancımız tam! Çünkü biz, içinizde saklı duran o muazzam **cevheri** ve onu psikoloji ve zihin yönetimi derinliğinde nasıl **uyandıracağımızı** gâyet **iyi** biliyoruz.

*Eğitimde amaç, sadece bilgi vermek değil,
performansı dönüştürmektir.*

*Bu dönüşüm (kalıcı olabilmesi için) daima **içeriden dışarıya doğru** ilerlemektedir.*

Bilim temelli müfredâtımız, yıllara dayalı deneyim ve ispatlanmış başarı ile %400'e yakın performans artışı taahhüt eder.

Eğitim Kimler için



- SIFIR Konut Satan Profesyoneller
- Gayrîmenkul Broker ve Ekipleri



Hizmet Bedeli



Bireysel Katılımcı için KDV Dâhil

Yüz yüze: 150.bin- Lira / Online 120.bin.- Lira

5 Haftalık Hızlandırılmış Program KDV Dâhil 100. bin Lira

- Whatsapp hattımızdan takvim ve dönem teyidi aldıktan sonra tüm eğitimlerimizin ödemelerini, **iyzico** altyapısı ve güvencesiyle kredi kartınıza (3-6-9-12) **taksit avantajı**yla satın alabilirsiniz.
(Visa, Mastercard, Troy ve American Express logosu taşıyan tüm yurt içi ve yurt dışı kartlarla işlem yapabilirsiniz.)
- KDV'siz ödeme teklif etmeyiniz. E-devlet sertifikasyon sürecinde ALESTA'nın faturayı ilgili birimlere ibraz etmesi zorunludur.

Sertifika



Eğitim sonunda yapılacak sınavda **başarılı olan katılımcılara** e-devlette görüntülenebilecek **üniversite onaylı sertifika** ve ayrıca **ALESTA Business Akademi özel sertifika**ları verilecektir.



Süresi



Toplam Saat : 100 saat

Toplam Süre: 5 (beş) haftadır.

Hafta içi her gün, 2-3 er saatlik oturumlar olarak plânlanmıştır.

Saatlere oluşacak grupla birlikte karar verilir.



Değerin Gerçek Yüzü

100.000 TL... Kimine göre bir servet, kimine göre bir altın birikimi. Ama ustaların dünyasında bu rakam, sadece bir "Giriş Bileti".

Bu eğitim size teknik bilgi satmıyor; size bu kaostun içinde ayakta kalmayı vaat ediyor. Düşünün; bir yıl sonra bugüne baktığınızda, sizi cebinizde kalan 100 bin lira mı kurtarır yoksa o gün verdiğiniz kararlar baştan aşağı güncellediğiniz ve size milyonları kazandıran yeni profesyonel kimliğiniz mi?

Eğer "**Pahalı**" diyorsanız, aslında kendi geleceğinize biçtiğiniz değer ne kadar düşük olduğunu itiraf ediyorsunuz demektir.

Ben bu akademiye **herkesi almıyorum**. Mâzeret üretenleri değil "**Hocam üzerinde çalıştığım en büyük proje kendim olucam ve tüm yaşamımı USTALAR SINIFI'nda yaşamaya niyet ediyorum**" diyenleri alıyorum. Çünkü ben "öğrenci" değil, **yaşam ustaları** ve yeni dünyanın **liderlerini/ milyonerlerini** yetiştiriyorum.

Kararını verenlerle derste görüşmek dileğiyle.. Diğer arkadaşlara da teşekkür ediyor ve kariyerlerinde **başarılar** diliyorum.

*"Ben yaşadığım hayata iz bırakıcam" diyenleri tebrik ediyorum.
"USTALAR SINIFI"na hoş geldiniz.*



Uluslararası Akredite Mentörümüz Ayşe Güneş'in CV, başarıları ve bugüne kadar aldığı uluslararası ödüller için web sayfamızı ziyaret edebilirsiniz.



*ALESTA Business Akademi olarak;
yeni dünya düzeni ve kariyerinizde,
sıfır konut projeleri satışında
"İnsan Psikolojisi" ni anlamamanın o kritik,
oyun değiştirici rolünü kabul ettiğiniz ve bu
vizyonu seçtiğiniz için sizleri ayrıca
gönülden tebrik ederiz.*

İletişim Bilgileri



549 165 00 35



bilgi@alestabusinessakademi.com



Mansuroğlu Mh. 288/ 4 Sk. No: 10 Kahyaoğlu Plaza Ofis:8
Bayraklı, İZMİR



www.alestabusinessakademi.com

