

# ΠΟΛΥΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ – ΣΥΝΗΘΗ

**Εκπαιδευτής:** Στέφανος Κομνηνός

**Ημερομηνία διεξαγωγής:** 12-13 Ιουλίου 2023

**Χώρος:** Cleopatra Hotel Nicosia

**Διάρκεια:** 14 ώρες

**Δικαίωμα Συμμετοχής μετά την επιδότηση:** €250 + ΦΠΑ

## Τεχνικές Διαπραγματεύσεων και Στρατηγικές για Αποτελεσματικές Συμφωνίες

### ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης είναι μια αμφίδρομη προσωπική επικοινωνία ανάμεσα σε Διευθυντικό προσωπικό του εμπορικού τμήματος και πελάτη, ανεξαρτήτως μέσου. Το πρόγραμμα περιλαμβάνει την αναγνώριση των διαφόρων τύπων πελατών και τους τρόπους αντιμετώπισης τους κατά την διαπραγμάτευση.

Επιπρόσθετα, αναπτύσσονται οι τεχνικές επικοινωνίας μεταξύ Διευθυντών προσωπικού εμπορικού τμήματος και πελάτη αλλά και οι τεχνικές υπερπήδησης αντιρρήσεων από τον πελάτη. Οι εκπαιδευόμενοι καταρτίζονται στον ορισμό και τις μορφές διαπραγμάτευσης και υλοποιούν πρακτικές ασκήσεις με τακτικές διαπραγμάτευσης.

### ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Παροχή Προηγμένων Τεχνικών Επικοινωνίας & Διαπραγματεύσεων
- Διαχείριση της πολυπλοκότητας στην μετά COVID-19 εποχή
- Αντιμετώπιση των δυσκολιών επικοινωνίας που παρουσιάζονται στον χώρο εργασίας
- Συνεισφορά στην ανάπτυξη δομημένης συνεργασία μεταξύ των δυο μερών και στο χτίσιμο σχέσης εμπιστοσύνης
- Κατανόηση της αξίας και της μεθοδολογίας της ουσιαστικής και σε βάθος προετοιμασίας

### ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Διευθυντές που σχετίζονται κυρίως με την επίτευξη συμφωνιών, κατά τη διαδικασία πώλησης ή/και συναντήσεων υψηλόβαθμων στελεχών, καθώς και την ανάπτυξη σε όλα τα εμπορικά κανάλια με ιδιαίτερη έμφαση τους κλάδους των FMCGs στα τρία εμπορικά κανάλια (Οργανωμένο Λιανεμπόριο, Παραδοσιακή Λιανική, HORECA), των Κατασκευών, του Φαρμάκου και κάθε άλλης εμπορικής επιχείρησης.

Χαρακτηριστικές ιδιότητες και ρόλοι των δυνητικών συμμετεχόντων είναι μεταξύ άλλων: Διευθυντές Πωλήσεων, Διευθυντές Γεωγραφικής Περιοχής (Area Managers), Διευθυντές Μεγάλων Πελατών (Key Account Managers).

### ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

- Τύποι Πελάτη και Αντιμετώπιση τους
- Ανακάλυψη και Παραδοχή των αναγκών του πελάτη
- Τεχνικές Επικοινωνίας
- Τεχνικές Υπερπήδησης Αντιρρήσεων
- Ορισμός και Μορφές Διαπραγμάτευσης
- Χαρακτηριστικά Αποτελεσματικού Διαπραγματευτή
- Στρατηγική Διαπραγμάτευσης
- Διαπραγματεύσεις 7 Στοιχείων
- Ασκήσεις πρακτικής εφαρμογής

### ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΟΦΕΛΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

- Χτίσιμο στρατηγικής διαπραγμάτευσης
- Καλλιέργεια αυτοπεποίθησης και πειστικής παρουσίας
- Μετατροπή ανθρώπινου δυναμικού σε στρατηγικό πλεονέκτημα του προϊόντος/ υπηρεσίας για τον οργανισμό
- Αύξηση πωλήσεων



Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις / οργανισμοί που συμμετέχουν σε αυτό με εργοδοτούμενους τους καθώς και οι άνεργοι, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης, νοουμένου ότι ικανοποιούνται οι προϋποθέσεις της ΑνΑΔ.



Αρχή Ανάπτυξης  
Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
Κύπρου