



ΠΟΛΥΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ - ΣΥΝΗΘΗ

Εκπαιδευτής: Σπυρίδων Στεφάνου

Ημερομηνία διεξαγωγής: 14 - 15 Μαΐου 2025

Χώρος: Cleopatra Hotel Nicosia

Διάρκεια: 14 ώρες (9:00-17:00, με διαλείμματα)

Δικαίωμα Συμμετοχής μετά την επιδότηση: €250

Αποδοτικές και αποτελεσματικές πωλήσεις σε ένα νέο, ανταγωνιστικό και ευμετάβλητο περιβάλλον

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Ο κόσμος μας δεν ήταν ποτέ πιο ανταγωνιστικός και απαιτητικός. Οι εταιρείες και οι άνθρωποι των πωλήσεων καλούνται να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις που φέρνει η νέα εποχή της τεχνολογίας, της πληθώρας προϊόντων και επιλογών και κατά συνέπεια, των πολύ ανταγωνιστικών τιμών.

Οι ταχύτητες της εποχής έχουν υποχρεώσει τους πωλητές να έχουν διεκπαιρωτικό ρόλο στη διαδικασία των πωλήσεων και όχι συμβουλευτικό.

Το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να παρέχει στους συμμετέχοντες μια δομημένη προσέγγιση πωλήσεων αλλά και δεξιότητες που θα τους βοηθήσουν να αυξήσουν την απόδοσή τους, να ενισχύσουν τις σχέσεις με τους πελάτες τους και να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό.

ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Κατανόηση της σημαντικότητας της έννοιας «ανάγκες του πελάτη»
- Αντίληψη και εμβάθυνση στην διαφορά μεταξύ της «διαδικαστικής πώλησης» με τη «συμβουλευτική πώληση»
- Εκμάθηση των δεξιοτήτων πωλήσεων που αναδεικνύουν την αμοιβαία σχέση εμπιστοσύνης και κέρδους
- Διαχείριση με θετικό τρόπο των ενδοιασμών των πελατών
- Ανάπτυξη των πωλήσεων και επίτευξη στόχων

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το «Αποδοτικές και Αποτελεσματικές Πωλήσεις σε ένα νέο, ανταγωνιστικό και ευμετάβλητο περιβάλλον» είναι ένα πρόγραμμα βιωματικής εκμάθησης, γνώσης και ανοιχτής συζήτησης και απευθύνεται σε κάθε πωλητή, ανεξαρτήτου κλάδου, προετοιμάζεται και επισκέπτεται πελάτες προσπαθώντας να επιτύχει το στόχο του.

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

- Οι ανάγκες των πελατών. Ποιες είναι και τι αναζητούν οι πελάτες σήμερα
- Πριν την επίσκεψη. Η αξία και η σημασία της προετοιμασίας
- Κατά την επίσκεψη. Θέτοντας το σκοπό της επίσκεψης και συμφωνώντας με τον πελάτη
- Οι 4 +1 βασικές δεξιότητες της συμβουλευτικής πώλησης
- Η τέχνη των παραγωγικών ερωτήσεων
- Παρουσιάζοντας την πρόταση και αναδεικνύοντας τα οφέλη της
- Η αξία των οφελών των προϊόντων
- Αποτελεσματική επικοινωνία αντιρρήσεων και ενδοιασμών σε κάθε φάση της επίσκεψης πώλησης
- Κλείσιμο και δέσμευση του πελάτη
- Ασκήσεις πρακτικής εφαρμογής
- Αναπαραστάσεις ρόλων με περιπτώσεις σεναρίων που εξομοιώνουν την πραγματικότητα

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΟΦΕΛΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ

- Αντιμετώπιση και διαχείριση με θετικό τρόπο των αντιρρήσεων και ενδοιασμών, και της αντίρρησης της τιμής.
- Δόμηση και έλεγχος της συζήτησης πώλησης και δημιουργία παραγωγικών συζητήσεων με τους πελάτες
- Ακόμη μεγαλύτερη απόδοση, άνεση και εκμετάλλευση του χρόνου με τον πελάτη
- Ανάπτυξη της παραγωγικότητας και της απόδοσης



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.



iMinder