

ΠΟΛΥΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ – ΣΥΝΗΘΗ

Εκπαιδευτής: Στέφανος Κομνηνός

Ημερομηνία διεξαγωγής: 08 - 09 Μαΐου 2025

Διάρκεια: 14 ώρες

Δικαίωμα Συμμετοχής μετά την επιδότηση: €250

Πειστική Πώληση και Διαπραγματεύσεις

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η διαδικασία της πώλησης δεν είναι τίποτα άλλο από μια αμφίδρομη προσωπική επικοινωνία ανάμεσα σε πωλητή και πελάτη, ανεξαρτήτως μέσου.

Είναι ζωτικής σημασίας κάθε εταιρεία να εκπαιδεύει πωλητές που γνωρίζουν το ρόλο τους, χρησιμοποιούν εξατομικευμένες τεχνικές πώλησης με αυτοπεποίθηση και πειστική παρουσία. Πάνω απ' όλα όμως πρέπει να είναι πειθαρχημένοι, παραγωγικοί, να ξεπερνάνε τα εμπόδια και να είναι ευέλικτοι. Η ανάπτυξη αυτών των δεξιοτήτων είναι ύψιστης σημασίας για να χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης και τελικά να «πουλάνε» αξία και όχι τιμή.

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 συνεργασίας 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 Στελέχη Πωλήσεων που σχετίζονται με την πώληση και την επίτευξη συμφωνιών καθώς και την ανάπτυξη σε όλα τα εμπορικά κανάλια με ιδιαίτερη έμφαση τους κλάδους των FMCGs στα τρία εμπορικά κανάλια (Οργανωμένο Λιαν εμπόριο, Παραδοσιακή Λιανική, HORECA), των Κατασκευών, του Φαρμάκου και κάθε εμπορικής επιχείρησης. Χαρακτηριστικές ιδιότητες και ρόλοι των δυνητικών συμμετεχόντων είναι μεταξύ άλλων: Διευθυντές Πωλήσεων, Υπεύθυνοι Γεωγραφικής Περιοχής (Area Managers), Υπεύθυνοι Μεγάλων Πελατών (Key Account Managers) και Υπεύθυνοι Πωλήσεων.

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