



Σεμινάριο: Επιδεξιότητα στις Πωλήσεις

Περιγραφή σεμιναρίου:

Το επάγγελμα του πωλητή αποτελεί ένα από τα πιο απαιτητικά, συναρπαστικά, δυναμικά και συνεχώς μεταβαλλόμενα επαγγέλματα στον κόσμο. Εξυπακούεται η εφαρμογή δεξιοτήτων επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης και πειθούς και αποτελεί ίσως το πιο νευραλγικό κομμάτι κάθε επιχείρησης.

Σκοπός σεμιναρίου:

Το σεμινάριο αυτό στόχο έχει να δώσει τα κατάλληλα εφόδια στους επαγγελματίες που ασκούν ή επιθυμούν να ασκήσουν το επάγγελμα του πωλητή για να αναπτύξουν στο μέγιστο τις υπάρχουσες δεξιότητες τους.

Το σεμινάριο απευθύνεται σε:

Το σεμινάριο απευθύνεται σε άτομα που εργάζονται ως πωλητές ή πωλήτριες, καθώς και σε άτομα που στοχεύουν να μπουν στον τομέα των πωλήσεων.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

- Εφαρμόζουν τις βασικές αρχές της επικοινωνίας στη διαδικασία της πώλησης.
- Αντιλαμβάνονται τα αγοραστικά κίνητρα και τη διαδικασία λήψης της απόφασης αγοράς από τον πελάτη.

- Διαχειρίζονται τις αρνήσεις και τα παράπονα των πελατών.
- Γνωρίζουν τους τύπους πελατών και τους τρόπους αντιμετώπισής τους.
- Αναγνωρίζουν τις προϋποθέσεις για το κλείσιμο μιας συμφωνίας και να διατηρούν το διαπραγματευτικό τους πλεονέκτημα.

Γενικές Πληροφορίες Σεμιναρίου:

- ✓ Το σεμινάριο θα γίνει στα **Ελληνικά**.
- ✓ Διάρκεια: **14 ώρες**.
- ✓ Σε όλους τους συμμετέχοντες θα δοθεί **Πιστοποιητικό Παρακολούθησης**.

Εκπαιδευτής:

Αντώνης Πουπάζης, BA (Hons), MA

Ο Αντώνης είναι ο ιδρυτής της Competitive Edge Communications, μιας εταιρείας που δραστηριοποιείται στους τομείς του μάρκετινγκ και της επιχειρηματικής συμβουλευτικής. Ο Αντώνης είναι επίσης συνιδρυτής της εταιρείας Diyful Ltd, μιας εταιρείας που ήταν ο νικητής στο Start up Weekend Cyprus - entrepreneurial business και δραστηριοποιείται στον τομέα της παροχής ηλεκτρονικών λύσεων do-it-yourself. Μέσα από την εμπειρία του ως εκπαιδευτή έχει εξυπηρετήσει και εκπαιδεύσει το προσωπικό μικρών, μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων στην Κύπρο.

Έχει εργαστεί σε διευθυντικές θέσεις σε διάφορες επιχειρήσεις που προσφέρουν συμβουλευτικές υπηρεσίες σχετικά με τον προγραμματισμό των επιχειρήσεων και του μάρκετινγκ, τις έρευνες καταναλωτών και τις έρευνες mystery shopper (προετοιμασία και ανάλυση δεδομένων), τον προγραμματισμό των μέσων ενημέρωσης, τις εργασίες και το HR, την επανασχεδίαση και τη διαμόρφωση ταυτότητας, εξυπηρέτησης πελατών και μάρκετινγκ), επιχειρηματική ανάπτυξη και, τέλος, δημιουργία καινοτόμων ιδεών. Έχει κερδίσει εμπειρία στο συντονισμό εκστρατειών καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους από την έρευνα, το σχεδιασμό των μέσων ενημέρωσης, την κατεύθυνση του styling μαζί με τη διαχείριση του διαφημιστικού γραφείου καθώς και την ομάδα πωλήσεων.

Στόχος των εκπαιδεύσεων του είναι να προσφέρει μια άριστη υπηρεσία που δίνει καθοδήγηση στο προσωπικό και τις ομάδες διαχείρισης των εταιρειών, οδηγώντας τους σε περαιτέρω επιτυχία και ανάπτυξη. Είναι εγκεκριμένος εκπαιδευτής της ΑνΑΔ από το 2013.

Πληροφορίες Διεξαγωγής Σεμιναρίου:

Ημερομηνίες:

TBA

Χώρος: **Δημοτική Βιβλιοθήκη –
Πολιτιστικό Κέντρο Στροβόλου,**
Λευκωσία.

Για Εγγραφή:

<http://www.infocreditgroup.com/services/be-spoke-hrda>. *Η προθεσμία εγγραφής είναι δύο μέρες πριν από κάθε σεμινάριο.*

Κόστος Συμμετοχής:

- ~~Αρχικό κόστος συμμετοχής – €243~~
- Επιχορήγηση από την ΑνΑΔ - €168
- **Πληρωτέο ποσό μετά την επιχορήγηση- €121.17 (Συμπερ. ΦΠΑ)**

Για επιπρόσθετες πληροφορίες:

τηλ.: 22398000 / 22398221 ή στο ηλεκτρ.
ταχ.: training@infocreditgroup.com

Το πρόγραμμα υλοποιείται και ως ενδοεπιχειρησιακό, **προσαρμοσμένο** στις ιδιαίτερες ανάγκες τις επιχείρησής σας.

Περιεχόμενο κατάρτισης:

| Τίτλος του προγράμματος : «ΕΠΙΔΕΞΙΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ». | | | | |
|---|-------|----------------|--|------------------|
| 2 Συναντήσεις x 7 Ώρες , 08:30-16:25 | | | | |
| Τόπος Διεξαγωγής: Δημοτική Βιβλιοθήκη – Πολιτιστικό Κέντρο Στροβόλου, Αίθουσα ΕΝΑ, Αρχιεπισκόπου Κυπριανού 34, 2059, Στρόβολος, Λευκωσία. | | | | |
| Τηλ.: 22470470 | | | | |
| Ημέρες & Ημερομηνίες εφαρμογής: | | | | |
| 1 ^η Ημέρα: | | | | |
| Ώρες Εφαρμογής * | | Διάρκεια * | Ανάλυση περιεχομένου | Εκπαιδευτής / ές |
| Από | Μέχρι | (ώρες : λεπτά) | | |
| 08:30 | 09:00 | 0.30 | <ul style="list-style-type: none"> Icebreaker Εισαγωγή Ανάλυση των στόχων του προγράμματος Επεξήγηση της ύλης που θα καλυφθεί | Αντώνης Πουπάζης |
| 09:00 | 10:15 | 1.15 | <ul style="list-style-type: none"> Εστιάζοντας στον πελάτη: Αξίες επιχείρησης, όραμα, κουλτούρα, εταιρική εικόνα Γνώση προϊόντων και υπηρεσιών Γνώση ανταγωνισμού Ανάλυση SWOT Εστιάζοντας στον πελάτη-το πιο πολύτιμο στοιχείο της επιχείρησης Σύγχρονη έννοια πελάτη, κατηγοριοποίηση πελατείας, γνωριμία με τον πελάτη Οφέλη της τμηματοποίησης των πελατών Σχέσεις με τον πελάτη Είδη πελατών: διαφημιστής ή δυσφημιστής Ομαδική άσκηση | |
| 10:15 | 10:25 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 10:25 | 10:40 | 0.15 | Διάλειμμα | |
| 10:40 | 12:40 | 2.00 | <ul style="list-style-type: none"> Διαχείριση πελατείας: Σωστή οργάνωση-προϋπόθεση για επιτυχημένες πωλήσεις. Αναζήτηση πελατών-χρήση ηλεκτρονικών μέσων Αύξηση των πωλήσεων μέσα από ποιοτική εξυπηρέτηση. Μέθοδος AID (C) A Στάδια πώλησης (προετοιμασία-προσέγγιση-παρουσίαση-διαπραγμάτευση-διαχείριση αντιρρήσεων-κλείσιμο). Ανίχνευση και καταγραφή αναγκών πελατών. Εξατομίκευση της ανάγκης πελατών. Προσδοκίες πελατών. Τρόποι ικανοποίησης των προσδοκιών. Καλή και κακή εξυπηρέτηση Παθητική και ενεργητική εξυπηρέτηση Παιχνίδι ρόλων Διαχείριση πελατείας | Αντώνης Πουπάζης |

| | | | | |
|------------------------------|-------|------|--|------------------|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> • Προσέλκυση νέας πελατείας • Ο ρόλος των πωλήσεων στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με τον πελάτη • Άσκηση: Αποτελεσματικός πωλητής • Πόσο πολύτιμα είναι τα παράπονα • Υποδοχή και αξιοποίηση παραπόνων • Τρόποι διαχείρισης παραπόνων | |
| 12:40 | 12:50 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 12:50 | 13:15 | 0:25 | Γεύμα | |
| 13:15 | 14:30 | 1.15 | Η επικοινωνία στην υπηρεσία της πώλησης: <ul style="list-style-type: none"> • Το επικοινωνιακό παιχνίδι της προσέγγισης και η σημασία του • Είδη επικοινωνίας: λεκτική και μη λεκτική • Θετική σκέψη κατά την εξυπηρέτηση του πελάτη • Θετική γλώσσα κατά την εξυπηρέτηση του πελάτη • Μαιευτική μέθοδος: η σημασία της ενεργητικής ακρόασης | Αντώνης Πουπάζης |
| 14:30 | 14:40 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 14:40 | 14:55 | 0.15 | Διάλειμμα | |
| 14:55 | 16:10 | 1.15 | Διαχείριση της γλώσσας του σώματος: <ul style="list-style-type: none"> • Αποκρυπτογράφηση της γλώσσας του σώματος • Παιχνίδι ρόλων | Αντώνης Πουπάζης |
| 16:10 | 16:25 | 0.15 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| Σύνολο Καθαρής Διάρκειας *** | | 7:00 | | |

| Τίτλος του προγράμματος : «ΕΠΙΔΕΞΙΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ». 2 Συναντήσεις x 7 Ώρες , 08:30-16:25 Τόπος Διεξαγωγής: Δημοτική Βιβλιοθήκη – Πολιτιστικό Κέντρο Στροβόλου, Αίθουσα ΕΝΑ, Αρχιεπισκόπου Κυπριανού 34, 2059, Στρόβολος, Λευκωσία. Τηλ.: 22470470 | | | | |
|---|-------|----------------|--|------------------|
| Ημέρες & Ημερομηνίες εφαρμογής: | | | | |
| 2 ^η Ημέρα: | | | | |
| Ώρες Εφαρμογής * | | Διάρκεια * | Ανάλυση περιεχομένου | Εκπαιδευτής / ές |
| Από | Μέχρι | (ώρες : λεπτά) | | |
| 08:30 | 10:15 | 1.45 | <ul style="list-style-type: none"> • Ανασκόπηση θεμάτων πρώτης ημέρας • Τι σημαίνουν οι όροι παραγωγικότητα και απόδοση; • Αναζήτηση τρόπων για αύξηση απόδοσης και παραγωγικότητας • Άσκηση: τι κάνουμε σήμερα που θα μπορούσαμε να κάνουμε διαφορετικό για να γίνουμε πιο παραγωγικοί; | Αντώνης Πουπάζης |
| 10:15 | 10:25 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 10:25 | 10:40 | 0.15 | Διάλειμμα | |

| | | | | |
|------------------------------|-------|------|---|------------------|
| 10:40 | 12:40 | 2.00 | <ul style="list-style-type: none"> Αποτελεσματική ακρόαση: Πώς η αποτελεσματική ακρόαση των αναγκών του πελάτη θα μας κάνει πιο παραγωγικούς Τρόποι να αυξήσουμε την απόδοση μας στο θέμα της ακρόασης των αναγκών Ύπαρξη ενσυναίσθησης και η σημασία της στη παραγωγικότητα και στην απόδοση μας στη δουλειά Συζήτηση με τους συμμετέχοντες για το θέμα της αποτελεσματικής ακρόασης και της ενσυναίσθησης και αναζήτηση πρακτικών τρόπων να γίνουμε καλύτεροι και πιο αποδοτικοί μέσα από αυτό. Καταγραφή των τρόπων αυτών με τη μέθοδο του brainstorming. Η σημασία της ομάδας στην αύξηση αποδοτικότητας Γιατί να είμαστε ομάδα; Πώς θα μας βοηθήσει να αποδώσουμε καλύτερα Τα λάθη και τα σωστά που κάνουμε σαν ομάδα | Αντώνης Πουπάζης |
| 12:40 | 12:50 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 12:50 | 13:15 | 0.25 | Γεύμα | |
| 13:15 | 15:10 | 1.55 | Διαχείριση χρόνου: <ul style="list-style-type: none"> Η σημασία της σωστής διαχείρισης του χρόνου μας για αύξηση της παραγωγικότητας Που ξοδεύουμε το χρόνο μας και γιατί Τρόπους για καλύτερη διαχείριση του χρόνου μας με σκοπό την αύξηση της παραγωγικότητας μας Πώς η καλύτερη διαχείριση χρόνου θα μας βοηθήσει να αποδώσουμε καλύτερα ως προς της εξυπηρέτηση των πελατών μας Το αντίκτυπο που θα έχει στους πελάτες μας | Αντώνης Πουπάζης |
| 15:10 | 15:20 | 0.10 | Αξιολόγηση θεμάτων που καλύφθηκαν | |
| 15:20 | 15:35 | 0.15 | Διάλειμμα | |
| 15:35 | 16:10 | 0.35 | <ul style="list-style-type: none"> Πρακτική Άσκηση - Θα δοθούν στους συμμετέχοντες σενάρια και μέσω υπόδησης ρόλων θα τα παρουσιάσουν και θα δοθεί ανατροφοδότηση. | Αντώνης Πουπάζης |
| 16.10 | 16:25 | 0.15 | <ul style="list-style-type: none"> Κατάληξη σεμιναρίου Ανατροφοδότηση και ερωτηματολόγια Απονομή πιστοποιητικών | |
| Σύνολο Καθαρής Διάρκειας *** | | 7:00 | | |

Με εκτίμηση,
Infocredit Professional Education team