



ΕΓΚΥΚΛΙΟΣ

ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Λευκωσία, 20 Μαΐου 2014

ΠΡΟΣ: Όλους τους Ενδιαφερόμενους
ΑΠΟ: Γενικό Γραμματέα
ΘΕΜΑ: "ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ"
Λευκωσία 11/06/2014 (Ξενοδοχείο THE CLASSIC)

Κύριοι,

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι το Κυπριακό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, διοργανώνει σε συνεργασία με το ΕΒΕ Λευκωσίας, και τη Μονάδα Ενημέρωσης του Ευρωπαϊκού Κέντρου Επιχειρηματικής Στήριξης Κύπρου, το επιμορφωτικό πρόγραμμα με θέμα:

“ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ”

Σε περιόδους οικονομικής ύφεσης οι πωλητές πρέπει να δίνουν το 100% των δυνατοτήτων τους. Κάθε απώλεια πώλησης κοστίζει πολλά στην εταιρεία, γιατί είναι δύσκολο να αναπληρωθεί, λόγω χαμηλής ζήτησης. Ο ρόλος του πωλητή, τώρα με την κρίση, άλλαξε γιατί υπάρχουν πολλά ανταγωνιστικά προϊόντα με παρόμοια χαρακτηριστικά σε ελκυστικές τιμές. Έτσι η δουλειά του πωλητή αλλάζει ριζικά και πρέπει να περιλαμβάνει, όχι την πώληση προϊόντος αλλά την δημιουργία αξίας, για τον πελάτη που ζει σε περίοδο ύφεσης.

Πρωταρχικός στόχος είναι όπως οι συμμετέχοντες κατανοήσουν ότι η πώληση, λόγω οικονομικής κρίσης, έγινε περισσότερο πολύπλοκη. Αυτό απαιτεί διεύρυνση των γνώσεων των πωλητών ώστε να καταστούν αποτελεσματικοί.

Αναλυτικότερα θα μάθουν πως να:

- Αξιοποιούν το 100% των δυνατοτήτων τους.
- Προσεγγίζουν τους πελάτες τους ανθρωποκεντρικά.
- Θέτουν υψηλούς στόχους, αλλά και να καθορίζουν στρατηγικές επίτευξης τους.
- Προετοιμάζουν τις ερωτήσεις πριν την συνάντηση με τον πελάτη, ώστε να κατανοούν πλήρως τις ανάγκες του.
- Αναζητούν τους σωστούς πελάτες, εξοικονομώντας έτσι πολύτιμους πόρους.
- Υιοθετούν σύγχρονες τεχνικές πώλησης, ώστε να κλείνουν πωλήσεις.
- Να πωλούν αλλά και να εισπράττουν ταυτόχρονα, ώστε να μην θέτουν σε κίνδυνο την ρευστότητα της εταιρείας τους

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε νέους πωλητές που χρειάζονται ένα σωστό και ολοκληρωμένο υπόβαθρο αναφορικά με την τέχνη των πωλήσεων, σε πεπειραμένους πωλητές όλων των βαθμίδων που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητες τους με σύγχρονες μεθοδολογίες, καθώς και σε Διευθυντές Πωλήσεων και Στελέχη του Τμήματος Μάρκετινγκ που επιθυμούν να εφαρμόσουν νέες τεχνικές.

Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο τόσο για το λιανικό όσο και το χονδρικό εμπόριο.

Στο πρόγραμμα θα διδάξει ο εμπειρογνώμονας **κος Μιχάλης Μαϊμάρης** γεγονός που εγγυάται την επιτυχία του. Το ΚΕΒΕ θα εφοδιάσει όλους τους συμμετέχοντες με πιστοποιητικό παρακολούθησης.

Το πρόγραμμα **στη Λευκωσία** θα διεξαχθεί στο **Ξενοδοχείο THE CLASSIC**.

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.





-2-

Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου. Οι συμμετέχοντες που θα ικανοποιούν τα κριτήρια της Αρχής θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης. Το δικαίωμα συμμετοχής στο επιμορφωτικό πρόγραμμα είναι **€150 συν €28,50 Φ.Π.Α.** Το ύψος της επιχορήγησης της Αρχής Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού καθορίζεται για την περίπτωση των **Μικρών Επιχειρήσεων και των Μεσαίων Επιχειρήσεων στα €91 και των Μεγάλων Επιχειρήσεων στα €90.** **(ΣΗΜ 1): Καθορισμός μεγέθους επιχείρησης**

Ως εκ τούτου οι συμμετέχοντες παρακαλούνται να αποστείλουν μαζί με τη δήλωση συμμετοχής τους και μια επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ για το ποσό των **€87,50 (€59 + €28,50 ΦΠΑ)** εφ' όσον εμπίπτουν στην κατηγορία των **Μικρών Επιχειρήσεων**, και των **Μεσαίων Επιχειρήσεων και €88,50 (€60 + €28,50 ΦΠΑ)** εφ' όσον εμπίπτουν στην κατηγορία των **Μεγάλων επιχειρήσεων.**

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής και να την αποστείλουν στο ΚΕΒΕ, Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38 & Δεληγιώργη 3, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία, Τηλ. 22889840, Φαξ: 22668630, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy **το αργότερο μέχρι την Παρασκευή 06 Ιουνίου 2014.**

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών γι' αυτό θα γίνουν δεκτές αιτήσεις με σειρά προτεραιότητας.

Σημειώστε ότι αν επιθυμείτε οποιοδήποτε άλλο στοιχείο σχετικά με το πρόγραμμα αυτό, παρακαλείσθε να επικοινωνήσετε με τον υπεύθυνο του προγράμματος κ. Χρίστο Ταντελέ, Ανώτερο Λειτουργό στο ΚΕΒΕ, Τηλ. 22889840.

Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελέ,
για Γενικό Γραμματέα

/ΓΒ

ΣΗΜ.: 1) Ο καθορισμός του μεγέθους των μικρών, μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων, βασίζεται στη Σύσταση της Επιτροπής 2003/316/ΕΚ της 6^{ης} Μαΐου 2003 σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων (βλ. Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης L 124 της 20/5/2003, σ. 36). Όσες επιχειρήσεις δεν ικανοποιούν τα κριτήρια που ορίζει η Σύσταση, θεωρούνται μεγάλες επιχειρήσεις. Συνοπτικά, οι κατηγορίες μεγέθους των επιχειρήσεων είναι οι ακόλουθες:

Κατηγορία μεγέθους επιχείρησης	Αριθμός απασχολούμενων	Ετήσιος κύκλος εργασιών (εκατ. Ευρώ)	Ετήσιος συνολικός ισολογισμός (εκατ. Ευρώ)
Μεγάλη	≥ 250	Ή (>50)	Και (>43)
Μεσαία	<250	Και (≤50)	Ή (≤43)
Μικρή	<50	Και (≤10)	Ή (≤10)

Για τον έλεγχο των πιο πάνω στοιχείων αθροίζονται τα αριθμητικά δεδομένα όλων των συνδεδεμένων και συνεργαζόμενων επιχειρήσεων, όπως προνοεί η πιο πάνω Σύσταση.

2) Η επιχορήγηση του δικαιώματος συμμετοχής από την Αρχή δίνεται για όλα τα στελέχη επιχειρήσεων που εμπίπτουν στην κατηγορία στην οποία απευθύνεται το πρόγραμμα και σύμφωνα με τον νόμο δεν είναι αυτοεργοδοτούμενοι ή δημόσιοι υπάλληλοι.



ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ



Business Support on Your Doorstep



Ευρωπαϊκή
Commission

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Τεχνικές Πώλησης σε περίοδο οικονομική ύφεσης				
Λευκωσία 11/06/2014				
Ωρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.45	09.00	0,25	Εισαγωγή και στόχοι	Μιχάλης Μαϊμάρης
09.00	11.00	2,00	Ενότητα 1: Τι άλλαξε στις πωλήσεις τώρα που η αγορά είναι σε ύφεση; <ul style="list-style-type: none"> • Βίντεο: Οι αλλαγές στην αγορά Ποια προβλήματα αντιμετωπίζουν οι πωλητές σήμερα; Γιατί ο κύκλος της πώλησης κρατά περισσότερο απ' ότι πριν; <ul style="list-style-type: none"> • Ο κύκλος της πώλησης πριν την κρίση • Ο κύκλος της πώλησης κατά την κρίση 	Μιχάλης Μαϊμάρης
11.00	11.15	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
11.15	13.15	2,00	Ενότητα 2: Ποιες τεχνικές πρέπει να αξιοποιούν σήμερα τα στελέχη πωλήσεων; <ul style="list-style-type: none"> • Εξεύρεση και προσέγγιση υποψηφίων πελατών (prospecting) • Cold-Calling • Η Πρώτη Παρουσίαση • Ευελιξία συμπεριφοράς για καλύτερες πωλήσεις Τα χαρακτηριστικά του πετυχημένου πωλητή σε περίοδο οικονομικής ύφεσης Τι σημαίνει να πιστεύω στα brand και υπηρεσίες που πουλώ; <ul style="list-style-type: none"> • Πως το καταλαβαίνει ο πελάτης; • Πως μπορεί να καταλάβει κάποιος σε 1 λεπτό ότι δεν πιστεύω σε κάποια brands που προωθώ; 	Μιχάλης Μαϊμάρης
13.15	14.15	1,00	ΓΕΥΜΑ	
14.15	16.15	2,00	Ενότητα 3: Η δουλειά του πωλητή αλλάζει ριζικά και πρέπει να περιλαμβάνει την δημιουργία αξίας. <ul style="list-style-type: none"> • Γιατί δεν ισχύει πλέον 'Κτίζουμε σχέσεις με τους πελάτες, και μετά οι πωλήσεις θα έρθουν'; • Παραδείγματα Άσκηση: Πως ο πωλητής δίνει λύση στα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο πελάτης; <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση – Συζήτηση – Κατάληξη σε συμπεράσματα 	Μιχάλης Μαϊμάρης
16.15	16.30	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
16.30	17.15	0,75	Ενότητα 4: Διατηρώντας τον έλεγχο στη διαδικασία πώλησης <ul style="list-style-type: none"> • Γιατί ο πωλητής δεν πρέπει να φοβάται να μιλάει για τιμές και εισπράξεις; • Η διαφορά της τιμής από την ΑΞΙΑ • Πως υπερπηδούμε τις επίμονες αντιρρήσεις των πελατών; • Παρουσίαση μοντέλου • Πως διακρίνουμε έναν αγοραστή που δεν 'έχει άλλο budget' από έναν άλλον που μπλοφάρει; Συμπεράσματα και αξιολόγηση σεμιναρίου και εκπαιδευτή	Μιχάλης Μαϊμάρης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας

7:00



ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

"ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ"

ΟΝΟΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ:

.....

ΤΗΛ. ΦΑΞ.

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

TAX. ΚΙΒ. TAX. ΚΩΔ.

E-MAIL:

ΑΡ. ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ:

ΜΙΚΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Λευκωσία **11/06/2014 (Ξενοδοχείο THE CLASSIC)**

ΟΝΟΜΑΤΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

- | | |
|---------|-------|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |

Ημερομηνία Υπογραφή