



ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΚΕΒΕ

«ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ»

Ημερομηνία Διεξαγωγής: 10/03/2015, 24/03/2015
Χώρος Διεξαγωγής: Ξενοδοχείο CLEOPATRA, ΕΒΕ Αμμοχώστου (Παραλίμνι)

Στόχος:

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.

Το σεμινάριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να:

- Αξιοποιούν το 100% των δυνατοτήτων τους.
- Προσεγγίζουν τους πελάτες τους ανθρωποκεντρικά.
- Θέτουν υψηλούς στόχους, αλλά και να καθορίζουν στρατηγικές επίτευξής 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

Περιγραφή Υποψηφίων:

Το σεμινάριο 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. 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.

Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο Κύπριος εμπειρογνώμονας κύριος **Μιχάλης Μαϊμάρης**.

Δικαίωμα Συμμετοχής: €145 + €27,55 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €84 Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €88,55 (€61 + €27,55 ΦΠΑ)

Αηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής και να την αποστείλουν **στο ΚΕΒΕ**, Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38 και Δεληγιώργη 3, Τ.Θ. 21455, 1509 Λευκωσία, Τηλ. 22889840, Φαξ. 22668630, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy **το αργότερο μέχρι την Παρασκευή 06 Μαρτίου 2015**. Για το πρόγραμμα **στο ΕΒΕ Αμμοχώστου, στο ΕΒΕ Αμμοχώστου Αγίου Ανδρέου 339, Διαμ. 201, Τ.Θ. 53124, 3300 Λεμεσός, Τηλ. 25370165, Φαξ. 25370291, 23829267 το αργότερο μέχρι την Παρασκευή 20 Μαρτίου 2015**.

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.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλώ επικοινωνήστε με τον υπεύθυνο του προγράμματος κ. Χρίστο Ταντελέ, Τηλ. 22889840.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελέ
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Τεχνικές Πώλησης σε περίοδο οικονομική ύφεσης				
Λευκωσία		10/03/2015		
Ελ. Περ. Αμμοχώστου		24/03/2015		
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.30	10.30	2,00	Ενότητα 1: Εισαγωγή και στόχοι 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' ό τι πριν; <ul style="list-style-type: none"> • Ο κύκλος της πώλησης πριν την κρίση • Ο κύκλος της πώλησης κατά την κρίση 	
10.30	11.00	0,50	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;	
11.00	11.25	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
11.25	13.00	1,50	Ενότητα 2 συνέχεια: 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;	
13.00	14.00	1,00	ΓΕΥΜΑ	
14.00	16.00	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; Παρουσίαση – Συζήτηση – Κατάληξη σε συμπεράσματα	
16.00	16.15	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
16.15	17.15	1.00	Διατηρώντας τον έλεγχο στη διαδικασία πώλησης <ul style="list-style-type: none"> • Γιατί ο πωλητής δεν πρέπει να φοβάται να μιλά για τιμές και εισπράξεις; <ul style="list-style-type: none"> ○ 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	

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας ***

7:00



Δήλωση Συμμετοχής

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

«ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΥΦΕΣΗΣ»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

Λευκωσία 10/03/2015

Ελ. Περ. Αμμοχώστου 24/03/2015

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.
2.
3.
4.
5.

-
-
-
-
-

Ημερομηνία

Υπογραφή