



## ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΚΕΒΕ

### «ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ»

**Ημερομηνία & Χώρος Διεξαγωγής:**  
Λευκωσία 09 & 16/10/2017, Ξενοδοχείο CLEOPATRA

#### Στόχος:

Στόχος του Σεμιναρίου είναι να μεταφέρει στους συμμετέχοντες τα εφόδια για να είναι πιο αποτελεσματικοί στην ικανότητα να αναπτύξουν τα προϊόντα τους μέσα στο κατάστημα.

Η πώληση των προϊόντων μας είναι αρκετές φορές αυθόρμητη, και η σωστή ενεργοποίηση του καταστήματος είναι βασική αρχή για να μπορέσουμε να πετύχουμε τους στόχους μας. Τα προϊόντα μας, χωρίς υποστήριξη μέσα στο κατάστημα και χωρίς να μπορέσουμε να τα

προβάλουμε σωστά προς τον πελάτη, δεν μπορούν να αγοραστούν.

Είναι επίσης σημαντικό να γνωρίζουμε ότι πρέπει να έχουμε το σωστό προϊόν διαθέσιμο προς πώληση μέσα στο κατάστημα. Η θέση που κατέχουν τα προϊόντα μας είναι επίσης σημαντική γιατί δεν πρέπει να ξεχνούμε ότι σκοράρουμε μόνο αν είμαστε στη σωστή θέση.

#### Αναλυτικότερα, οι στόχοι κατάρτισης είναι:

- η καλύτερη κατανόηση της δυναμικής της συμπεριφοράς του αγοραστή και του καταναλωτή
- η ανάλυση των καταστημάτων με μία προσέγγιση πελάτη προς πελάτη,
- η υποστήριξη των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα,
- η δημιουργία Merchandising standards για τα προϊόντα μας
- η τοποθέτηση των προϊόντων μας στην καλύτερη δυνατή θέση,
- η σωστή επικοινωνία των προϊόντων μας προς τον Καταναλωτή,
- η ανάπτυξη τμημάτων καταστήματος και κερδοφορίας.



#### Περιγραφή Υποψηφίων:

Το σεμινάριο απευθύνεται στους Διευθυντές και εποπτικό προσωπικό από τα τμήματα πωλήσεων, μάρκετινγκ και merchandising και σε Πωλητές και merchandisers από όλες τις βαθμίδες που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητες πώλησης καθώς και άτομα από τμήματα που υποστηρίζουν τις πωλήσεις όπως τα τμήματα μάρκετινγκ, εξυπηρέτηση πελατών και γενικής Διεύθυνσης.

#### Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο Κύπριος εμπειρογνώμονας κύριος **Κώστας Χαραλαμπίδης**.

#### Δικαίωμα Συμμετοχής: €270 + €51,30 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €168

Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ

→ €153,30 (€102 + €51,30 ΦΠΑ)

#### Δηλώσεις Συμμετοχής:

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](mailto:gvenizelou@ccci.org.cy) **το αργότερο μέχρι την Πέμπτη 05 Οκτωβρίου 2017.**

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 Ταντελές  
Ανώτερος Διευθυντής ΚΕΒΕ.

/ΓΒ



## ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ				
Λευκωσία 09/10/2017				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.45	09.15	0,50	<ul style="list-style-type: none"> <li>Σκοπός και στόχος του Σεμιναρίου</li> <li>Αυτοαξιολόγηση – Τα δυνατά μου σημεία και τα προς βελτίωση</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
09.15	11.15	2,00	<p><b>Ενότητα 1</b> <b>Η συμπεριφορά του καταναλωτή</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Καλύτερη κατανόηση της δυναμικής και της συμπεριφοράς του αγοραστή και του καταναλωτή και της διαφοράς τους .</li> <li>Ανάλυση των διαφόρων καναλιών αγοράς με μία προσέγγιση πελάτη προς πελάτη.</li> <li>Πώς αναγνωρίζουμε συγκεκριμένες επιχειρηματικές ευκαιρίες στο κατάστημα.</li> </ul> <p><b>Άσκηση 1-</b> Τι θα θέλατε να παρατηρήσετε σε ένα κατάστημα, για τον καταναλωτή ;</p>	Κώστας Χαραλαμπίδης
11.15	11.30	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
11.30	13.00	1,50	<p><b>Ενότητα 2</b> <b>Ευκαιρίες αγοράς και κατανάλωσης</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Πλάνο ενεργοποίησης και τις αρχές που δημιουργούν και καθορίζουν ένα αποτελεσματικό POS/POP μέσα στο κατάστημα.</li> <li>Κατανοώντας τις ευκαιρίες αγοράς και κατανάλωσης.</li> <li>Η σχέση και η σημασία του μόνιμου τμήματος μέσα στο κατάστημα με το προωθητικό τμήμα.</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
13.00	14.00	1,00	<b>ΓΕΥΜΑ</b>	
14.00	15.00	1,00	<p><b>Ενότητα 2 (συνέχεια)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ανάπτυξη τμημάτων καταστήματος και κερδοφορίας.</li> <li>Τάσεις του καταναλωτή και του αγοραστή</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
15.00	16.00	1,00	<p><b>Ενότητα 3</b> <b>Αξιολόγηση προϊόντων</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Πώς θα κάνουμε τα προϊόντα μας αποδεκτά προς το αγοραστή.</li> <li>Έχοντας το σωστό προϊόν</li> <li>Πως αποφασίζουμε για τη σωστή θέση των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
16.00	16.15	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
16.15	17.15	1,00	<p><b>Ενότητα 3 (συνέχεια)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Τα πλεονεκτήματα της σωστής θέσης των προϊόντων μέσα στο κατάστημα</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας  
\*\*\*

7:00



## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ

Λευκωσία 16/10/2017

Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
09.00	11.00	2,00	<b>Ενότητα 4</b> <b>Σωστή θέση.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Βασικοί κανόνες για τη σωστή θέση.</li><li>Η θεωρία του Σταυρού vs. Θεωρίας Χρυσού τριγώνου.</li><li>Υποστήριξη των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li><li>Ο ρόλος , αρχές και κανόνες των σημείων πώλησης μέσα στο κατάστημα.</li><li>Πώς αναπτύσσουμε τη σωστή επικοινωνία των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li></ul> <b>Άσκηση 2-</b> Πώς θα αξιολογούσατε τα καταστήματά σας σχετικά με τους 4 πυλώνες ενεργοποίησης καταστήματος .	Κώστας Χαραλαμπίδης
11.00	11.15	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
11.15	12.45	1,50	<b>Ενότητα 5</b> <b>Merchandising standards</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Δημιουργία Merchandising standards για τα προϊόντα μας.</li><li>Εφαρμογή Merchandising standards για τα προϊόντα μας.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
12.45	13.45	1,00	<b>ΓΕΥΜΑ</b>	
13.45	14.45	1,00	<b>Ενότητα 5 (συνέχεια)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Η σημασία του υπολογισμού του κόστους της επένδυσης σε σχέση με τα αποτελέσματα των πωλήσεων.</li></ul> <b>Άσκηση 3-</b> Δημιουργία Merchandising standards για τα προϊόντα μας	Κώστας Χαραλαμπίδης
14.45	15.45	1,00	<b>Ενότητα 6</b> <b>Εργασία ενεργοποίησης καταστήματος</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Ομαδική εργασία,</b> ενεργοποίησης καταστήματος κατά ομάδες.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
15.45	16.00	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
16.00	17.30	1,50	<b>Ενότητα 6 (συνέχεια)</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Παρουσιάσεις</b> ,Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να παρουσιάσουν ενεργοποίηση καταστήματος με βάση το πριν και το μετά. Μετά το τέλος των παρουσιάσεων θα δοθεί ανατροφοδότηση με έμφαση στα θετικά και στα προς βελτίωση.</li><li>Συμπεράσματα - αξιολόγηση σεμιναρίου.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας  
\*\*\*

7:00



## Δήλωση Συμμετοχής

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

**«ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ»**

### Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:

Τηλ.

Φαξ.

Διεύθυνση:

Τ.Θ.

Τ.Κ.

E-MAIL:

Αρ. Συμμετεχόντων:

Λευκωσία, 09 & 16/10/2017, Ξενοδοχείο CLEOPATRA

### Στοιχεία Συμμετεχόντων

**Ονόματα Συμμετεχόντων:**

**Θέση στην Εταιρεία:**

1. ....

.....

2. ....

.....

3. ....

.....

4. ....

.....

5. ....

.....

Ημερομηνία .....

Υπογραφή .....