



«ΚΕΡΔΙΖΟΝΤΑΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ»

Ημερομηνία Διεξαγωγής:

13/03/2018

Χώρος Διεξαγωγής:

Λευκωσία (Ξενοδοχείο *CLEOPATRA*)

Στόχος:

Ο σημερινός πελάτης είναι περισσότερο από ποτέ ενημερωμένος αλλά και απαιτητικός. Σαν συνεπακόλουθο έχει αλλάξει και η πώληση προς τον σημερινό πελάτη. Όποιος ασχολείται με τις πωλήσεις και χρησιμοποιεί μεθόδους άλλων εποχών, δικαιολογημένα δεν μπορεί να πετύχει τον στόχο του.

συμμετέχοντες θα κατανοήσουν τι έχει σημασία για τον υφιστάμενο αλλά και υποψήφιο Πελάτη τους. Έτσι θα είναι σε θέση να προσαρμόζουν το στυλ πώλησης τους στον κάθε πελάτη ξεχωριστά, κερδίζοντας πωλήσεις, εις βάρος του ανταγωνισμού.

Έρευνες έχουν δείξει πως ο σημερινός πελάτης, ειδικά ο Millennial, δίνει μεγάλη σημασία στην ολική εμπειρία που ζει με τον Πωλητή και την εταιρεία. Μέσα από ειδικές ασκήσεις οι

Στο τέλος του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα μάθουν:

- ότι το επάγγελμα του πωλητή έγινε πιο απαιτητικό. Ένας πωλητής για να πετύχει χρειάζεται νέες δεξιότητες
- πως αγοράζει ο σημερινός πελάτης
- ποιες άλλες συμπληρωματικές ενέργειες απαιτούνται για να επιτευχθεί η πώληση
- τι χρειάζεται να κάνει ο πωλητής αλλά και οι συνάδελφοι του ώστε ο πελάτης να προτιμήσει την εταιρεία μας αντί μια άλλη ανταγωνιστική



Περιγραφή Υποψηφίων:

Στελέχη και Προσωπικό των Τμημάτων Μάρκετινγκ, Πωλήσεων, Εξυπηρέτησης Πελατών καθώς και προσωπικό άλλων Τμημάτων που εξυπηρετούν εσωτερικούς πελάτες π.χ. λογιστήριο, αποθήκη, κλπ..

Εκπαιδευτής:

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

Δικαίωμα Συμμετοχής: €150 + €28.50 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €84 Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €94.50 (€66 + €28.50 ΦΠΑ)

Δηλώσεις 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 09 Μαρτίου 2018.**

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.

/ΓΒ



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΚΕΡΔΙΖΟΝΤΑΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Λευκωσία 13/03/2018

Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.30	10.30	2,00	<p>Ενότητα 1:</p> <p>Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος</p> <p>Τα βήματα της Πώλησης πριν</p> <p>Τα βήματα της Πώλησης σήμερα</p> <p>Τι αναμένουν οι πελάτες από την εταιρεία μας;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Τι τους προσφέρουμε σήμερα; - Πώς μπορούμε να κλείσουμε το κενό; 	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.30	10.45	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
10.45	12.45	2,00	<p>Ενότητα 2:</p> <p>Ποιος είναι ο νέος καταναλωτής;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Η γενεά των Millennials - Πως αγοράζει η νέα γενεά - Πως επηρεάζει τον κύκλο αγοράς; <p>Εξάσκηση με ρόλο: Πουλώντας σε ένα Millennials vs Πουλώντας σε ένα πελάτη όπως τον ξέραμε μέχρι σήμερα</p>	Μιχάλης Μαϊμάρης
12.45	13.45	1,00	ΓΕΥΜΑ	
13.45	15.15	1,50	<p>Ενότητα 3:</p> <p>Τάσεις στην Αγορά σήμερα</p> <ul style="list-style-type: none"> - Παρουσίαση νέων τάσεων και πως επηρεάζουν τις πωλήσεις - Αναφορά παραδειγμάτων <p>Η εμπειρία του Πελάτη ως εργαλείο επίτευξης Πωλήσεων</p> <ul style="list-style-type: none"> - Τι είναι η Εμπειρία Πελάτη; - Πως την βιώνει και την αξιολογεί ο Πελάτης; - Τι μπορεί να κάνει ο Πωλητής για να κερδίσει τον Πελάτη; - Παρουσίαση παραδειγμάτων, τα οποία θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες στην επόμενη άσκηση 	Μιχάλης Μαϊμάρης
15.15	15.30	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
15.30	17.00	1,50	<p>Ενότητα 4:</p> <p>Πρακτική Εξάσκηση</p> <ul style="list-style-type: none"> - Εργασία σε ομάδες: Καταγραφή σε ειδικό έντυπο της εμπειρίας του πελάτη για την εταιρεία μου και Τι πρέπει να αλλάξω ώστε να κάνω τον πελάτη να θέλει να αγοράσει - Παρουσίαση / Συζήτηση - Τελικά Συμπεράσματα / Αξιολόγηση Σεμιναρίου 	Μιχάλης Μαϊμάρης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας

7:00





Δήλωση Συμμετοχής

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

«ΚΕΡΔΙΖΟΝΤΑΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ ΤΗΣ ΟΛΙΚΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

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

Λευκωσία, 13/03/2018 (Ξενοδοχείο *CLEOPATRA*)

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Όνόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.

.....

2.

.....

3.

.....

4.

.....

5.

.....

Ημερομηνία

Υπογραφή