



## «ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ MERCHANDISING ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»

Ημερομηνία & Χώρος Διεξαγωγής:

Λευκωσία 22/11/2018

Χώρος Διεξαγωγής:

Ξενοδοχείο *SEMELI*

### Στόχος:

Στόχος του σεμιναρίου είναι να μεταφέρει στους συμμετέχοντες τα απαραίτητα εφόδια ώστε να είναι πιο αποτελεσματικοί στην ικανότητα να αξιολογούν ένα σημείο πώλησης για να πετύχουν ανάπτυξη πωλήσεων και κερδοφορίας. 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 επικοινωνήσουμε σωστά προς τον πελάτη, δεν μπορούν να αγοραστούν.

Η συστηματική παρακολούθηση των αποτελεσμάτων και της εικόνας των σημείων πώλησης είναι σημαντική για να μπορούμε να κάνουμε διορθωτικές κινήσεις και να πετυχαίνουμε αποτελέσματα. Ο καταναλωτής σήμερα είναι απαιτητικός και πρέπει να έχουμε το σωστό προϊόν διαθέσιμο προς πώληση μέσα στο κατάστημα. Το Αποτελεσματικό Merchandising είναι σημαντικό αφού μπορεί να πετύχει την αυθόρμητη πώληση. Οι περισσότεροι από εμάς σαν καταναλωτές έχουμε πέσει «θύματα» της ενεργοποίησης των προϊόντων μέσα στα καταστήματα αφού πολλές φορές πάμε για μια επίσκεψη σε ένα κατάστημα για αγορά ενός και μόνο προϊόντος αλλά στο τέλος φεύγουμε με αρκετά προϊόντα τα οποία δεν είναι άμεσης προτεραιότητάς μας.

### **Αναλυτικότερα, οι στόχοι κατάρτισης για τους συμμετέχοντες είναι, στο τέλος του σεμιναρίου:**

- Να κατανοήσουν τις αρχές που δημιουργούν και καθορίζουν ένα αποτελεσματικό σημείο πώλησης
- Να δημιουργήσουν κριτήρια αξιολόγησης και Merchandising standards για τα σημεία πώλησης
- Να μπορούν να ενημερώνονται με σύγχρονα ηλεκτρονικά μέσα για την απόδοση του σημείου πώλησης
- Να μπορούν να αξιολογούν την εργασία του Merchandising και να παίρνουν διορθωτικά μέτρα
- Να μπορούν να δημιουργήσουν αποτελεσματικές προωθητικές ενέργειες

### Περιγραφή Υποψηφίων:

Το σεμινάριο απευθύνεται στους Διευθυντές και υπεύθυνα στελέχη από όλα τα τμήματα πωλήσεων, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελατών, ανθρώπινου δυναμικού, προγραμματισμού και παραγωγής καθώς και σε στελέχη μικρών επιχειρήσεων που εμπλέκονται στην προώθηση προϊόντων.

### Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω σεμινάριο θα διδάξει ο κύριος Εμπειρογνώμονας κος Κώστας Χαραλαμπίδης.

### Δικαίωμα Συμμετοχής: €180 + €34.20 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος έχει κατατεθεί στην ΑνΑΔ και αναμένεται η έγκρισή του.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €119 Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €95.20 (€61 + €34.20 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](mailto:gvenizelou@ccci.org.cy) **το αργότερο μέχρι την Τρίτη 20 Νοεμβρίου 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 Ταντελές  
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.

/ΓΒ



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ MERCHANDISING ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ				
Λευκωσία 22/11/2018				
Ώρες Εφαρμογής <sup>1</sup>		Διάρκεια <sup>1</sup>	Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες)		
08.30	09.00	0,50	Σκοπός και στόχος του σεμιναρίου Αυτοαξιολόγηση – Τα δυνατά μου σημεία και τα προς βελτίωση	Κώστας Χαραλαμπίδης
09.00	10.30	1,50	<b>Η συμπεριφορά του καταναλωτή</b> Ανάλυση των διαφόρων καναλιών αγοράς με μία προσέγγιση πελάτη προς πελάτη Πώς αναγνωρίζουμε συγκεκριμένες επιχειρηματικές ευκαιρίες στο κατάστημα	Κώστας Χαραλαμπίδης
10.30	10.45	0,25	<b>Διάλειμμα</b>	
10.45	12.45	2,00	<b>Ευκαιρίες αγορά και κατανάλωσης</b> Πλάνο ενεργοποίησης και οι αρχές που δημιουργούν και καθορίζουν ένα αποτελεσματικό POS/POP μέσα στο κατάστημα Κατανοώντας τις ευκαιρίες αγοράς και κατανάλωσης Κριτήρια αξιολόγησης σημείου πώλησης	Κώστας Χαραλαμπίδης
12.45	13.45	1,00	<b>Γεύμα</b>	
13.45	14.15	0,50	<b>Ευκαιρίες αγορά και κατανάλωσης (συνέχεια)</b> Η σημασία των Merchandising standards για τα προϊόντα μας Πώς θα ενημερώνομαι με σύγχρονα ηλεκτρονικά μέσα για την παρουσία του σημείου πώλησης	Κώστας Χαραλαμπίδης
14.15	15.15	1,00	<b>Αξιολόγηση σημείου πώλησης</b> Πώς να κάνουμε τα προϊόντα μας αποδεκτά προς τον αγοραστή Οι 4 πυλώνες του Merchandising και η σημασία τους	Κώστας Χαραλαμπίδης
15.15	15.30	0,25	<b>Διάλειμμα</b>	
15.30	17.00	1,50	<b>Αξιολόγηση σημείου πώλησης (συνέχεια)</b> Το σωστό προϊόν, θέση, υποστήριξη, επικοινωνία Αξιολόγηση Merchandising και απόδοση σημείου πώλησης με σύγχρονα μέσα Ενέργειες προς βελτίωση σημείου πώλησης  <b>Λήξη του προγράμματος</b>	Κώστας Χαραλαμπίδης

Διάρκεια Κατάρτισης <sup>2</sup> 7,00

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.



Αρχή Ανάπτυξης  
Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
Κύπρου



## Δήλωση Συμμετοχής

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

«ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ MERCHANDISING ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»

### Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

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

Λευκωσία, 22/11/2018 (Ξενοδοχείο *SEMELI*)

### Στοιχεία Συμμετεχόντων

#### Ονόματα Συμμετεχόντων:

#### Θέση στην Εταιρεία:

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

«Εγώ ο/η \_\_\_\_\_, δηλώνω ότι είμαι άνω των 18 ετών. Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να χρησιμοποιούν όλα τα πιο πάνω προσωπικά δεδομένα με σκοπό την συμμετοχή στο πιο πάνω σεμινάριο.

Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να μου αποστέλλουν παρόμοιας φύσης με την πιο πάνω εκδήλωση ενημερωτικό υλικό σε μελλοντικό χρόνο.

Ενημερώνομαι ότι δύναται να αναρτηθούν σε ιστοσελίδες ή/και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης φωτογραφίες ή/και βίντεο από τη συγκεκριμένη εκδήλωση στις οποίες εμφανίζομαι, για σκοπούς προβολής της εκδήλωσης. Εάν δεν προβείτε στη σχετική εξουσιοδότηση προς το ΚΕΒΕ για τη διατήρηση των δεδομένων σας για μελλοντική επικοινωνία, αυτά θα καταστραφούν με το πέρας της εκδήλωσης. Πέραν του δικαιώματος απόσυρσης της συγκατάθεσής σας, διαθέτετε επίσης τα δικαιώματα πρόσβασης, διόρθωσης, διαγραφής, φορητότητας, περιορισμού ή αντίταξης στην επεξεργασία των δεδομένων σας, τα οποία μπορείτε να εξασκήσετε μέσω γραπτής αίτησης στο ΚΕΒΕ. Διαθέτετε επίσης το δικαίωμα καταγγελίας στο Γραφείο Επιτρόπου Προσωπικών Δεδομένων».

Ημερομηνία .....

Υπογραφή .....