# «ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ COACHING»

**Ημερομηνία Διεξαγωγής: 7 & 14/04/2021**
**Τρόπος Διεξαγωγής: ONLINE μέσω υπηρεσίας τηλεδιάσκεψης**

***Το πρόγραμμα έχει διάρκεια 14 ώρες και θα διεξαχθεί σε δύο διαδικτυακές συναντήσεις.**

Οι επιχειρήσεις και ειδικότερα τα τμήματα πωλήσεων καλούνται να αλλάξουν για να επιβιώσουν στο ασταθές και αβέβαιο περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργούν. Λόγω της οικονομικής ύφεσης, επιβάλλεται περισσότερο από πριν όπως ο κάθε πωλητής είναι πιο παραγωγικός.
Γι' αυτό ο Μετασχηματισμός ενός Τμήματος Πωλήσεων είναι περισσότερο από ποτέ επιβεβλημένος. Πέραν από την υιοθέτηση σύγχρονων μηχανισμών σχεδιασμού, δράσης και διαδικασιών, το Coaching αποτελεί σήμερα το βασικό εργαλείο διοίκησης στις πωλήσεις, γιατί βοηθά ένα Διευθυντικό Στέλεχος Πωλήσεων να ευθυγραμμίσει έναν πωλητή με τους στόχους του. Επιπρόσθετα το Coaching φέρνει πιο εύκολα και πετυχημένα μια αλλαγή γιατί η μεθοδολογία του επιτρέπει την συμμετοχή όλων των εργαζομένων (άρα αυξάνει τον βαθμό δέσμευσης) στον νέο τρόπο λειτουργίας ενός Τμήματος Πωλήσεων.

## Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- Περιγράφουν πως πρέπει να δουλεύει ένα Τμήμα Πωλήσεων με τα σημερινά δεδομένα ώστε να είναι παραγωγικό.
- Διατυπώνουν τους λόγους που χρειάζεται να γίνει Μετασχηματισμός σε ένα Τμήμα Πωλήσεων αλλά και το πως.
- Κατονομάζουν τα βήματα της διαδικασίας του Coaching και πως μπορεί να βοηθήσει τους πωλητές να είναι πιο παραγωγικοί.
- Διαχειρίζονται τον Μετασχηματισμό του τμήματος πωλήσεων με δοκιμασμένες τεχνικές, αποφεύγοντας έτσι να πολώνουν τα πράγματα, κάτι που είναι καταστροφικό για τους ίδιους αλλά και την εταιρεία.
- Διευθύνουν τις ομάδες πωλήσεων πιο αποτελεσματικά, κερδίζοντας έτσι τον σεβασμό αλλά και την δέσμευση των Πωλητών.
- Αντιμετωπίζουν αποτελεσματικότερα τις οποιεσδήποτε αντιδράσεις προκαλεί η αλλαγή, αφού θα είναι προετοιμασμένοι με διάφορα σενάρια που θα προκύψουν.
- Συνεργάζονται καλύτερα εντός και εκτός του Τμήματος Πωλήσεων, κάτι που θα βοηθήσει στην βελτίωση της εξυπηρέτησης που λαμβάνει ο πελάτης. Αυτό θα συμβάλει στην βελτίωση του βαθμού αυτοπεποίθησης του προσωπικού του Τμήματος Πωλήσεων, αυξάνοντας και τον βαθμό δέσμευσης τους για αλλαγή.

## Περιγραφή υποψηφίων για συμμετοχή:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε **Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντές & Εποπτικό Προσωπικό από τα Τμήματα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ μιας επιχείρησης**, καθώς επίσης και σε **Διευθυντές και Επιστημονικό Προσωπικό από το Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού το οποίο σχεδιάζει να αναδιοργανώσει το Τμήμα Πωλήσεων της εταιρείας.**

## Εκπαιδευτής:

Το εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο κύπριος Εμπειρογνώμονας κος **Μιχάλης Μαϊμάρης**.

**Δικαίωμα Συμμετοχής:** €340 + €64.60 Φ.Π.Α.
Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €238

**Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €166,60** (€102 + €64.60 ΦΠΑ)

**Δηλώσεις Συμμετοχής:**
Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν **ηλεκτρονικά** τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **ΕΔΩ**, το αργότερο **μέχρι την Τετάρτη 31 Μαρτίου 2021.**

*Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών, γι' αυτό οι αιτήσεις θα γίνονται δεκτές με σειρά προτεραιότητας.*

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινίσεις μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα. Σταυρούλα Χριστοδουλίδου στα τηλ. 22889718 / 22889840, email stavri@ccci.org.cy.

Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελές
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ

**ΤΡΟΠΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ**

1. Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ
2. Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς:

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ**
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **0194-12-006537**
IBAN NO.: **CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700**
BIC: **BCYPCY2N**

**ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **121-01-013924-01**
IBAN NO.: **CY250050012100012101013924 01**
BIC: **HEBACY2N**

3. Μέσω της Υπηρεσίας **JCC SMART** πατώντας στον σύνδεσμο: **https://www.jccsmart.com/e-bill/32522039**

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

Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου

# ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

## ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ COACHING

**ΤΕΤΑΡΤΗ 07/04/2021 - ONLINE**

| Ώρες Εφαρμογής | | Διάρκεια | Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου | Εκπαιδευτής |
|---|---|---|---|---|
| Από | Μέχρι | (ώρες) | | |
| 08:45 | 10:45 | 2,00 | **Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος**<br>• Αλληλογνωριμία<br>• Σκοπός / προσδοκώμενα αποτελέσματα<br>• Μαθησιακό συμβόλαιο<br>**Η ανάγκη για αναδιοργάνωση του Τμήματος Πωλήσεων**<br>• Οι αλλαγές λόγω Covid στην αγορά, τους πελάτες, την οικονομία<br>**Τρία επίπεδα οργάνωσης ενός Τμήματος Πωλήσεων**<br>• Στρατηγικό<br>• Τακτικό<br>• Λειτουργικό<br>Τι περιλαμβάνει κάθε επίπεδο;<br>Αναφορά παραδειγμάτων<br>Τι κάνει η επιχείρηση μας από αυτά; | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 10:45 | 11:00 | 0,25 | **Διάλειμμα** | |
| 11:00 | 13:00 | 2,00 | **Η μεταμόρφωση από διευθυντικό στέλεχος πωλήσεων σε Executive Sales Coach**<br>**Τι είναι το (Sales) Coaching;**<br>• Ορισμός<br>• Παραδείγματα<br>• Πως εφαρμόζεται το Coaching στις πωλήσεις;<br>• Ο ρόλος του Sales Coach | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 13:00 | 14:00 | 1,00 | **Γεύμα** | |
| 14:00 | 15:30 | 1,50 | **Ποιες αλλαγές μπορεί να πετύχει το Coaching σε ένα Τμήμα Πωλήσεων;**<br>• Αλλαγές στις Αξίες, Στρατηγική, Στάση, Τεχνικές Πωλήσεων, Δέσμευση, Επικοινωνία με Πελάτες & Συναδέλφους.<br>• Επίτευξη Στόχων Πωλήσεων<br>• Εισπρακτική ικανότητα βάση συμφωνιών με Πελάτες<br>• Επίτευξη Στόχων Πωλήσεων | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 15:30 | 15:45 | 0,25 | Διάλειμμα | |
| 15:45 | 17:15 | 1,50 | **Τα 9 εμπόδια για Μετασχηματισμό του Τμήματος Πωλήσεων**<br>• Περιγραφή & Αναφορά παραδειγμάτων<br>**Τα 5 χαρακτηριστικά των εξαιρετικών Sales Coaches**<br>• Περιγραφή χαρακτηριστικών<br>• Αναφορά παραδειγμάτων | Μιχάλης Μαϊμάρης |

| | |
|---|---|
| **Διάρκεια Κατάρτισης** | **7,00** |

| **ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕΣΩ COACHING** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **ΤΕΤΑΡΤΗ 14/04/2021 - ONLINE** | | | | |
| Ώρες Εφαρμογής | | Διάρκεια | Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου | Εκπαιδευτής |
| Από | Μέχρι | (ώρες) | | |
| 08:45 | 10:45 | 2,00 | **Η διαδικασία Coaching στις πωλήσεις**<br>• Παρουσίαση μεθοδολογίας<br>• L.E.A.D.S. Coaching Model<br>• Αναφορά παραδειγμάτων<br>**Εξάσκηση συμμετεχόντων με τα βήματα του Coaching**<br>• Θα δοθούν σενάρια σχετικά με τον τομέα που δραστηριοποιούνται οι συμμετέχοντες | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 10:45 | 11:00 | 0,25 | **Διάλειμμα** | |
| 11:00 | 13:00 | 2,00 | **Παρουσίαση πραγματικού διαλόγου Coaching**<br>• Θα δοθεί έτοιμο σενάριο για εξάσκηση<br>• Εξάσκηση βάση σεναρίων<br>**Παρουσίαση λίστας ελέγχου για κάθε Sales Coaching Συνεδρία (checklist)**<br>• Θα αναλυθεί λίστα ελέγχου η οποία μπορεί να μπει σε άμεση εφαρμογή από τους συμμετέχοντες | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 13:00 | 14:00 | 1,00 | **Γεύμα** | |
| 14:00 | 15:30 | 1,50 | **Άλλες εργασίες του Διευθυντή Πωλήσεων / Sales Supervisor**<br>• Εβδομαδιαία Παρακολούθηση Πωλήσεων<br>• Παρακολούθηση προγράμματος Πωλητών<br>• Σχεδιασμός και εφαρμογή τακτικών για την επίτευξη των στόχων<br>• Καθοδήγηση Πωλητών στο άνοιγμα νέων αγορών και πελατολογίου<br>• Εύρυθμη λειτουργία του Τμήματος Πωλήσεων | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| 15:30 | 15:45 | 0,25 | Διάλειμμα | |
| 15:45 | 17:15 | 1,50 | **Back office υποστήριξη πωλήσεων**<br>• Πρόβλεψη πωλήσεων<br>• Κατηγοριοποίηση πελατολογίου<br>• Σχεδιασμός Sales Reports<br>Πως βοηθά το Coaching στην υλοποίηση των πιο πάνω;<br><br>**Leaving your legacy as a manager – Αφήνοντας παρακαταθήκη σαν Διευθυντής Πωλήσεων** | Μιχάλης Μαϊμάρης |
| **Διάρκεια Κατάρτισης** | | **7,00** | | |