



«ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΕΙΘΟΥΣ ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ»

16/11/2023 – Μέγαρο «ΚΕΒΕ», Λευκωσία

Καθώς η αγορά μεταβάλλεται συνεχώς, οι πελάτες έχουν γίνει κατά βάση πιο διστακτικοί στο να προβαίνουν σε αγορές, λόγω της συνεχούς αύξησης των τιμών. Το περιβάλλον αγοράς έχει αρχίσει να γίνεται ολοένα και ανταγωνιστικότερο. Όσοι απασχολούνται στις πωλήσεις, οφείλουν να αποκτήσουν νέες δεξιότητες, αν θέλουν όχι μόνον να επιβιώσουν αλλά και γιατί όχι, να θριαμβεύσουν στον τομέα των πωλήσεων.

Η πειθώ σήμερα αποτελεί την βασικότερη δεξιότητα επειδή θα βοηθήσει έναν πωλητή να πείσει ακόμα και έναν δύσκολο και απαιτητικό πελάτη να αγοράσει.



ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Αξιοποιώντας τις τεχνικές πειθούς, ένας πωλητής επιτυγχάνει να κερδίσει την εμπιστοσύνη του πελάτη, να τον πείσει να αγοράσει και στη συνέχεια να κτίσει μια πελατειακή σχέση μαζί του βασισμένη στην εμπιστοσύνη.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντικό & Εποπτικό Προσωπικό από τα Τμήματα Μάρκετινγκ, Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών, όπως επίσης και Πωλητές Προϊόντων Χονδρικού & Λιανικού Εμπορίου ή Πωλητές Υπηρεσιών.

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι μεταξύ άλλων θα είναι σε θέση να:

- περιγράφουν δοκιμασμένες τεχνικές πειθούς, οι οποίες θα κάνουν τους πελάτες τους να τους εμπιστευτούν σε πρώτη φάση.
- διατυπώνουν επικοινωνιακούς τρόπους που θα συμβάλουν στο να κατανοήσουν αρχικά το τι ζητά ο πελάτης και στη συνέχεια πως να παρουσιάσουν την λύση τους στον πελάτη.
- σχεδιάζουν πως να διαχειρίζονται τις αντιρρήσεις που προβάλλει ένας πελάτης, με τρόπο που να επιτυγχάνονται τόσο οι στόχοι της εταιρείας όσο και οι επιθυμίες του πελάτη.
- εφαρμόζουν τις τεχνικές πειθούς στα «Βήματα της Πώλησης» αφού έχει αποδειχθεί πως εάν ο πωλητής κινείται αυθόρμητα, τότε θα ακολουθεί τα βήματα που χρησιμοποιεί ο πελάτης για να αγοράσει. Αυτό οδηγεί σε χαμηλότερες πωλήσεις, παρατραβηγμένα όρια πιστώσεων, συχνότερες παραδόσεις, κλπ.
- υιοθετήσουν στον τρόπο που πωλούν την τεχνική της ακοής και της σιωπής, η οποία αποδεδειγμένα μόνο θετικά στοιχεία έχει να προσφέρει στο κλείσιμο της πώλησης από τον πελάτη.
- εξασκήσουν τις τεχνικές μέσω παίξιμο ρόλου σε ασφαλές περιβάλλον. Έτσι θα είναι σε θέση να εστιάζουν πως θα συνδέουν το συναίσθημα που θέλει να νιώθει ο υποψήφιος πελάτης με τις υπηρεσίες / προϊόντα που προσφέρει.
- αποκτήσουν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση αφού θα είναι σε θέση να κερδίζουν περισσότερους πελάτες και μεγαλύτερες πωλήσεις.
- αντικρούουν τις αντιρρήσεις που προβάλλουν οι πελάτες με μεγαλύτερη σιγουριά, κερδίζοντας έτσι την εμπιστοσύνη τους.

Πληροφορίες και κόστος

Ημερομηνίες Διεξαγωγής: Πέμπτη **16/11/2023**

Χώρος Διεξαγωγής: Μέγαρο «ΚΕΒΕ», Λευκωσία

Διάρκεια Προγράμματος: 08:30 - 16:45

Γλώσσα Διδασκαλίας: Ελληνικά

Γλώσσα Σημειώσεων (Handouts): Ελληνικά

Τελικό Κόστος Συμμετοχής (ανά συμμετέχοντα) μετά την επιχορήγηση: €81
(Αρχικό Κόστος προγράμματος: €165 - Επιχορήγηση από ΑνΑΔ: €84)

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Εκπαιδευτής Προγράμματος



Το πρόγραμμα θα διδάξει ο Κύπριος εμπειρογνώμονας κ. Μιχάλης Μαϊμάρης. Ο Μιχάλης εξειδικεύεται σε θέματα Στρατηγικής, Μάρκετινγκ και Πωλήσεων. Από το 1995 έχει συμβουλευσει πέρα των 350 επιχειρήσεων σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων της αγοράς. Η εκπαιδευτική του εμπειρία ξεπερνά τις 14.000 ώρες. Άρθρα του με αντικείμενο τον κόσμο των επιχειρήσεων δημοσιεύονται σε οικονομικά έντυπα και στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης. Ως εκπαιδευτής, ο Μιχάλης έχει βοηθήσει στελέχη όλων των βαθμίδων να γίνουν πιο ικανά και αποτελεσματικά στην εκτέλεση των καθηκόντων τους.

Δηλώσεις Συμμετοχής

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν **ηλεκτρονικά** τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **[ΕΔΩ](#) το αργότερο μέχρι την Τετάρτη 8 Νοεμβρίου 2023.**

Σημαντικό: Πέραν της ηλεκτρονικής δήλωσης συμμετοχής που θα συμπληρώσετε για το ΚΕΒΕ, για να θεωρείται έγκυρη η εγγραφή σας αλλά και για να μπορέσετε να παρακολουθήσετε το σεμινάριο, περίπου μια εβδομάδα πριν την ημερομηνία διεξαγωγής του σεμιναρίου, θα αποσταλούν στις συμμετέχουσες εταιρείες περισσότερες πληροφορίες καθώς και ο αριθμός εφαρμογής του προγράμματος τον οποίο θα χρησιμοποιήσετε για να κάνετε την εγγραφή σας στο σεμινάριο και μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας «ΕΡΜΗΣ».

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. Ζωή Πιερίδου, Λειτουργό ΚΕΒΕ, στα τηλ. 22889746/ 22889715, email: z.pieridou@ccci.org.cy.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελής
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ



ΓΕΝΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που επιθυμούν να συμμετέχουν σε επιμορφωτικά προγράμματα επιχορηγημένα από την ΑναΑΔ, εάν δεν το έχουν ήδη κάνει, θα πρέπει απαραιτήτως να προχωρήσουν άμεσα με την εγγραφή τους στη **ψηφιακή πλατφόρμα «ΕΡΜΗΣ»** (<https://ermis.anad.org.cy/>):

1. Εγγραφή υποψηφίων για συμμετοχή στο μητρώο της ΑναΑΔ ως φυσικά πρόσωπα.
2. Εγγραφή εταιρείας στο μητρώο της ΑναΑΔ ως νομικό πρόσωπο.
3. Υποβολή αιτήματος εταιρείας για την απόκτηση του ρόλου «Εργοδότης».
4. Σύνδεση υποψηφίων για συμμετοχή με τον εργοδότη τους, με κωδικό εξουσιοδότησης που τους παρέχει ο εργοδότης.

Η πιο πάνω διαδικασία εγγραφής της επιχείρησης/οργανισμού ως Νομικό πρόσωπο, καθώς και των Φυσικών προσώπων στον «ΕΡΜΗΣ» γίνεται μόνο μια φορά.

Τρόποι Πληρωμής

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: **BCYRCY2N**

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **121-01-013924-01**

IBAN NO.: **CY25005001210001210101392401**

BIC: **HEBACY2N**

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

*Η πληρωμή με μετρητά **δεν** γίνεται αποδεκτή, σύμφωνα με τους κανονισμούς της ΑναΑΔ.

Ακολουθεί το Αναλυτικό Πρόγραμμα του σεμιναρίου.



«ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΕΙΘΟΥΣ ΓΙΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ»				
Ώρες Εφαρμογής		Διάρκεια	ΠΕΜΠΤΗ 16/11/2023 Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.30	08.45	0,15	Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος <ul style="list-style-type: none">ΑλληλογνωριμίαΣκοπός / προσδοκώμενα αποτελέσματαΜαθησιακό συμβόλαιο	Μιχάλης Μαϊμάρης
08.45	09.45	1,00	Η πώληση επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες: <ul style="list-style-type: none">Την κατάσταση του κάθε πελάτη, ειδικά στην αβέβαιη εποχή που ζούμε σήμεραΤις δεξιότητες, τη γνώση και την εμπειρία του πωλητήΠαράγοντες εκτός του ελέγχου του πελάτη ή πωλητή π.χ. νομοθετήματα, οικονομική κατάσταση, τεχνολογία, κλπ	Μιχάλης Μαϊμάρης
09.45	10.30	0,45	Αξιοποιώντας Τεχνικές Πειθούς στις Πωλήσεις <ul style="list-style-type: none">Τι είναι Πειθώ;Πως συνδυάζεται με τα βήματα της Πώλησης;Χαρακτηριστικά πετυχημένων πωλητών που αξιοποιούν τακτικά πειθώ	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.30	10.45	0,15	Διάλειμμα	
10.45	11.45	1,00	Η τέχνη της πειθούς - πρακτικά <ul style="list-style-type: none">Ο διακόπτης της λύσηςΟ διακόπτης της εμπιστοσύνηςΟ διακόπτης της συμπάθειαςΟ διακόπτης της απόδειξης Αναφορά παραδειγμάτων	Μιχάλης Μαϊμάρης
11.45	12.45	1,00	Παιξιμο ρόλου βάση σεναρίων <ul style="list-style-type: none">Άσκηση σε ομάδες Δίνοντας εποικοδομητική ανατροφοδότηση	Μιχάλης Μαϊμάρης
12.45	13.30	0,45	Γεύμα	
13.30	14.15	0,45	Ο νόμος της αμοιβαιότητας <ul style="list-style-type: none">Τι είναι αμοιβαιότητα;Πως εφαρμόζεται στις πωλήσεις;Αναφορά παραδειγμάτων από τον χώρο των συμμετεχόντων	Μιχάλης Μαϊμάρης
14.15	15.00	0,45	Η δύναμη της μίμησης <ul style="list-style-type: none">Οι άνθρωποι μιμούνται αυτούς που τους μοιάζουνΧρησιμοποιώντας παραδείγματα άλλων πελατών που μοιάζουν με τους πελάτες που θέλουμε να πείσουμε	
15.00	15.15	0,15	Διάλειμμα	
15.15	16.15	1,00	Πείθοντας για την αξία που προσφέρει το προϊόν / υπηρεσία μας Επειδή, αποδεδειγμένα, οι απώλειες βαραίνουν περισσότερο από τις επιτυχίες, τονίστε στον πελάτη σας αυτό που κινδυνεύει να χάσει <ul style="list-style-type: none">Τι θα κερδίσει ο πελάτης αν συνεργαστεί μαζί μας;Τι θα χάσει αν προτιμήσει το προϊόν / υπηρεσία του ανταγωνιστή μας;	Μιχάλης Μαϊμάρης
16.15	16.45	0,30	Η πρώτη εντύπωση μετρά. Η τελευταία όμως πρέπει να είναι αξιομνημόνευτη <ul style="list-style-type: none">Τι θα ήθελα να θυμούνται οι πελάτες μου περισσότερο; Κρατήστε αυτό για το τέλος. Συμπεράσματα / Αξιολόγηση σεμιναρίου και εκπαιδευτή	Μιχάλης Μαϊμάρης
Διάρκεια Κατάρτισης		7,00		