

«ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΣΤΟΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΠΡΟΣ ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΤΟΥΣ» -ALL ABOUT SALES-

13 & 20/ 11/ 2024 – Κτήριο «ΚΕΒΕ», Λευκωσία

Σε ένα ολοένα και πιο ανταγωνιστικό περιβάλλον, ο αποτελεσματικός καθορισμός των στόχων για τις πωλήσεις αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες για την όλη αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Μετά την πρόβλεψη των συνολικών πωλήσεων, το επόμενο βήμα για κάθε επιχείρηση είναι να καθοριστούν οι συγκεκριμένοι στόχοι που πρέπει να έχει κάθε πωλητής. Στη συνέχεια, θα πρέπει να προγραμματιστούν οι δραστηριότητες εκείνες οι οποίες είναι απαραίτητες για την επίτευξη των στόχων αυτών. Επιπλέον, η παρακίνηση όλων είναι καθοριστικής σημασίας για την επίτευξη των στόχων πωλήσεων της επιχείρησης.

ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Στόχος του επιμορφωτικού προγράμματος είναι η ενεργή συμμετοχή των εκπαιδευομένων στην μεθοδολογία καθορισμού των στόχων πωλήσεων σε μια επιχείρηση, καθώς και η παρακίνηση όλων των εμπλεκομένων για την επίτευξη των στόχων αυτών.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντές, Εποπτικό Προσωπικό και Λειτουργούς από τα τμήματα Πωλήσεων/ Μάρκετινγκ/ Οικονομικής Διεύθυνσης, Περιφερειακούς Διευθυντές Πωλήσεων (Area Sales Managers) και Υπεύθυνους Επιχειρηματικής Ανάπτυξης (Business Development Managers).

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

- περιγράφουν τα οφέλη από τον καθορισμό στόχων για κάθε πωλητή
- εξηγούν τα χαρακτηριστικά ενός καλού συστήματος στόχων
- ερμηνεύουν τεχνικές υποκίνησης των πωλητών, ειδικά σε περιόδους όπου το περιβάλλον της αγοράς είναι ασταθές
- σχεδιάζουν ένα δίκαιο σύστημα ανάθεσης στόχων για κάθε πωλητή, ανάλογα με την εμπειρία και τις φιλοδοξίες του
- ανακαλύψουν νέες τεχνικές υποκίνησης, τόσο χρηματικές όσο και μη-χρηματικές
- οργανώνονται επί καθημερινής βάσης με τρόπο που θα τους βοηθά να πετυχαίνουν τους στόχους τους, μειώνοντας έτσι και τις δαπάνες πωλήσεων
- αποδέχονται τους στόχους που τους αναθέτει ο Διευθυντής Πωλήσεων αφού θα κατανοούν τα οφέλη της στοχοθέτησης αλλά και της παρακίνησης.
- συμμετέχουν ενεργά στον καθορισμό στόχων και γενικά στον προϋπολογισμό πωλήσεων, αφού θα έχουν μέρος της ευθύνης.
- αισθάνονται μεγαλύτερη υποκίνηση για το επάγγελμα τους αφού θα έχουν περισσότερες πιθανότητες επίτευξης των στόχων, άρα και μεγαλύτερα οφέλη για τους ίδιους.



Πληροφορίες και κόστος:

Ημερομηνίες Διεξαγωγής: Τετάρτη 13/11/2024 & Τετάρτη 20/11/2024

Χώρος Διεξαγωγής: Κτήριο «ΚΕΒΕ», Λευκωσία

Ώρες Διδασκαλίας: 08:30 – 16:30

Διάρκεια Προγράμματος: 14 ώρες

Γλώσσα Διδασκαλίας: Ελληνικά

Τελικό Κόστος Συμμετοχής μετά την επιχορήγηση: €130

(Αρχικό Κόστος προγράμματος: €410 - Επιχορήγηση από ΑνΑΔ: €280)

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους 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 Δευτέρα 4 Νοεμβρίου 2024.**

Σημαντικό: Πέραν της ηλεκτρονικής δήλωσης συμμετοχής που θα συμπληρώσετε για το ΚΕΒΕ, για να θεωρείται έγκυρη η εγγραφή σας αλλά και για να μπορείτε 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 χρησιμοποιείτε 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.



ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΜΕΝΟ ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

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 ΑνΑΔ, 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 ΑνΑΔ ως φυσικά πρόσωπα.
2. Εγγραφή εταιρείας στο μητρώο της ΑνΑΔ 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 ΑνΑΔ.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

«ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΣΤΟΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΠΡΟΣ ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΤΟΥΣ»				
Ημέρα 1 ^η : Τετάρτη 13/11/2024				
Ώρες Εφαρμογής		Διάρκεια	Ανάλυση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:30	10:30	2:00	<p>Εισαγωγή και στόχοι του εκπαιδευτικού προγράμματος Σκοποί των Στόχων Πωλήσεων</p> <ul style="list-style-type: none"> Κατευθύνουν τις ενέργειες των πωλητών Συντελούν στην υποκίνηση τους Τονίζουν το ηθικό τους Βοηθούν στον εντοπισμό τυχόν αδυναμιών του στρατηγικού σχεδιασμού πωλήσεων Επιτρέπουν τον αποτελεσματικό έλεγχο και τη αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτυγχάνονται <p>Σύνδεση στόχων με ατομικά και ομαδικά κίνητρα</p>	Μιχάλης Μαϊμάρης
10:30	10:45	0:15	Διάλειμμα	
10:45	12:45	2:00	<p>Χαρακτηριστικά ενός καλού συστήματος στόχων Οι στόχοι πρέπει να είναι:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Εφικτοί -Ακριβείς -Κατανοήσιμοι -Ελαστικοί -Δίκαιοι -Σαφείς <p>Μελέτη Περίπτωσης 1: Εταιρεία η οποία έχει ξεκάθαρο σύστημα στόχων Μελέτη Περίπτωσης 2: Εταιρεία η οποία έχει προϋπολογισμό πωλήσεων. Οι στόχοι όμως δεν έχουν ανατεθεί τους πωλητές. Ποια εταιρεία έχει περισσότερες πιθανότητες να πετύχει τους στόχους της; Σε ποια από τις δύο περιπτώσεις αδικούνται οι καλοί πωλητές;</p>	Μιχάλης Μαϊμάρης
12:45	13:15	0:30	Γεύμα	
13:15	14:45	1:30	<p>Διαδικασία Καθορισμού Στόχων</p> <ul style="list-style-type: none"> Στάδιο 1: Επιλογή τύπου στόχου Στάδιο 2: Καθορισμός σπουδαιότητας κάθε τύπου Στάδιο 3: Καθορισμός επιπέδου / ύψους κάθε στόχου <p>Ανάλυση κάθε σταδίου με παραδείγματα</p>	Μιχάλης Μαϊμάρης
14:45	15:00	0:15	Διάλειμμα	
15:00	16:30	1:30	<p>Κατευθυντήριες γραμμές σε νέους και άπειρους πωλητές, οι οποίες επηρεάζουν την επίτευξη των στόχων</p> <ul style="list-style-type: none"> Στόχοι για επισκέψεις σε καινούργιους πελάτες Στόχοι για επισκέψεις για εξυπηρέτηση υπαρχόντων πελατών Είσπραξη υπολοίπων από επισφαλείς πελάτες 	Μιχάλης Μαϊμάρης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας

7 ώρες

«ΚΑΘΟΡΙΣΜΟΣ ΣΤΟΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΠΡΟΣ ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΤΟΥΣ»				
Ημέρα 2 ^η : Τετάρτη 20/11/2024				
Ώρες Εφαρμογής		Διάρκεια	Ανάλυση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:30	10:30	2:00	Στόχοι Κέρδους <ul style="list-style-type: none"> Περισσότερες πωλήσεις ή υψηλά κέρδη; Πόσο εφικτό είναι να συμβαίνουν και τα δύο ταυτόχρονα; Υψηλές πωλήσεις δεν σημαίνει αυτόματα και υψηλά κέρδη Ανάλυση παραδείγματος Άσκηση: Ποιος πωλητής είναι πιο πετυχημένος; 	Μιχάλης Μαιμάρης
10:30	10:45	0:15	Διάλειμμα	
10:45	12:45	2:00	Στόχοι Δαπανών Πωλήσεων <ul style="list-style-type: none"> Έξοδα που σχετίζονται με την προσπάθεια των πωλητών για επίτευξη των στόχων πωλήσεων Πως ένας ανοργάνωτος πωλητής επηρεάζει αρνητικά την κερδοφορία της επιχείρησης; Βρίσκοντας το ιδανικό σημείο περικοπής των δαπανών, έτσι ώστε να μην επηρεάζεται η κερδοφορία αρνητικά 	Μιχάλης Μαιμάρης
12:45	13:15	0:30	Γεύμα	
13:15	14:45	1:30	Υποκίνηση & Αμοιβή Προσωπικού Πωλήσεων <ul style="list-style-type: none"> Ορισμός της υποκίνηση για έναν πωλητή Συναισθηματικές αντιδράσεις των πωλητών Παράγοντες που επηρεάζουν τη διαδικασία υποκίνησης Σχεδιάζοντας ένα δίκαιο σύστημα υποκίνησης <ul style="list-style-type: none"> Χρηματικά κίνητρα Μη-χρηματικά κίνητρα 	Μιχάλης Μαιμάρης
14:45	15:00	0:15	Διάλειμμα	
15:00	15:30	0:30	Οι Διαγωνισμοί Πωλήσεων είναι σημαντικοί σ' ένα σύστημα πωλήσεων <ul style="list-style-type: none"> Στόχοι Θέμα Βραβεία Προβολή 	Μιχάλης Μαιμάρης
15:30	16:15	0:45	Σχεδιάζοντας ένα δίκαιο Σύστημα Αμοιβών Προσωπικού Πωλήσεων <ul style="list-style-type: none"> Βασικό ποσό χρημάτων Υποκινητική δύναμη: η προμήθεια και το μπόνους vs Η δύναμη της Αναγνώρισης Πότε είναι δίκαιο; 	Μιχάλης Μαιμάρης



ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΜΕΝΟ ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

			<ul style="list-style-type: none">• Είναι ανταγωνιστικό;• Είναι απλό και εύκολο στη διαχείριση;• Είναι ευέλικτο και δυναμικό;	
16:15	16:30	0:15	Σύνοψη Σεμιναρίου Ερωτήσεις/ Απαντήσεις Αξιολόγηση σεμιναρίου & εκπαιδευτή Πιστοποιητικά Παρακολούθησης	Μιχάλης Μαιμάρης

**Σύνολο Καθαρής
Διάρκειας**

7 ώρες