

Ο ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ ΠΩΛΗΤΗΣ ΣΕ Β2Β ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων, Εμπορικούς Διευθυντές, Διευθυντές Πωλήσεων, Πωλητές, Υπεύθυνους Προώθησης Προϊόντων & Υπηρεσιών, Υπεύθυνους Ανθρώπινου Δυναμικού

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αποσκοπεί στην καθοδήγηση και ενδυνάμωση των στελεχών παρέχοντας τους υποστήριξη σε κρίσιμα ζητήματα που αντιμετωπίζουν. Το σεμινάριο αρχίζει με τον ορισμό στόχων την σωστή προετοιμασία, την σωστή διάγνωση των αναγκών του πελάτη, την αποτελεσματική διαχείριση συμπεριφορών και αντιμετώπιση αντιρρήσεων.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Ο πωλητής σε Β2Β περιβάλλον - Τύποι πωλητών που χρειάζεται η αγορά - Καθήκοντα - Ποια είναι τα εφόδια του πωλητή και πως πρέπει να χρησιμοποιούνται - Η εμφάνιση και η εκπαίδευση, δύο κύριοι παράγοντες - Προετοιμασία πριν την πώληση - Τεχνικές προσέγγισης υποψήφιου πελάτη - Πως να κλείνετε μια παραγγελία - Η διαδικασία της πώλησης - After sales - Η ψυχολογία του πωλητή και η ψυχολογία του αγοραστή κατά την διάρκεια της πώλησης - Η σωστή ακρόαση - Η προετοιμασία του κλίματος - Πως γίνεται μια σωστή παρουσίαση (demo) - Χρήση εντύπων - Γιατί υπάρχουν αντιρρήσεις, πότε παρουσιάζονται και πως τις ξεπερνάμε - Η σωστή προσφορά και πως παρακολουθείται - Μέθοδοι πρόβλεψης των πωλήσεων (forecasting) - Τεχνολογίες που βοηθούν τον Β2Β πωλητή - Διαπραγματεύσεις Βασικές αρχές διαπραγμάτευσης - Προετοιμασία πριν την διαπραγμάτευση - Πως να διαβάσετε την γλώσσα του σώματος για να διαβάσετε τις προθέσεις των συνομιλητών - Ποια είναι τα συνηθισμένα λάθη που καταστρέφουν μια διαπραγμάτευση.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Για την υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος χρησιμοποιούνται οι πιο σύγχρονες μέθοδοι βιωματικής εκπαίδευσης, τα πιο μοντέρνα διδακτικά εργαλεία, και μία τεράστια γκάμα από αυτοδιαγνωστικά τεστ (selfdiagnostic tests) και επιχειρηματικά παιχνίδια (business simulation games) απόλυτα προσαρμοσμένα στις δικές σας ανάγκες. Για την διεξαγωγή του προγράμματος χρησιμοποιείται ο πιο πλήρης και τεχνολογικά σύγχρονος εξοπλισμός (Οθόνες Προβολής, projectors, notebooks, κ.α.).

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

16 ώρες

ΕΝΤΥΠΟ ΥΛΙΚΟ

Για κάθε θεματική ενότητα ξεχωριστά διανέμονται σημειώσεις, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται στον κάθε καταρτιζόμενο πλήρες εκπαιδευτικό υλικό (folder εκπαίδευσης, σημειώσεις, άρθρα, case studies, διαφάνειες, κ.α.).