

## ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

### ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Απευθύνεται σε όλα τα στελέχη επιχειρήσεων τα καθήκοντα των οποίων σχετίζονται με τις διαδικασίες πώλησης οι οποίες συμβάλουν στην επίτευξη θετικών οικονομικών μεγεθών.

### ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Το σεμινάριο αυτό στοχεύει στην βελτίωση των γνώσεων και δεξιοτήτων των συμμετεχόντων σε θέματα σύγχρονων τεχνικών πωλήσεων. Πιο συγκεκριμένα βοηθά στην κατανόηση των μηχανισμών που διέπουν τη λειτουργία του σημερινού οικονομικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος, την γνώση των βασικών εννοιών των τεχνικών και των εργαλείων Marketing. Επίσης συμβάλλει στην κατανόηση των τεχνικών και μεθόδων επικοινωνίας που συμβάλλουν αποτελεσματικότερη προσέγγιση των πελατών με απώτερο σκοπό στην αύξηση των πωλήσεων και την ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών.

### ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Βασικές αρχές λειτουργίας των επιχειρήσεων - Η οργάνωση της επιχείρησης - Οι σύγχρονες ανάγκες των επιχειρήσεων - Βασικές αρχές marketing - Η έννοια του Marketing - Οι λειτουργίες του Marketing - Η έννοια της αγοράς - Κατηγορίες της αγοράς - Τμηματοποίηση της αγοράς - Ανάλυση του ανταγωνισμού - Η αγορά στόχος - Το μίγμα Marketing (product, place, price, promotion) - Το προϊόν - Swot analysis (δυνάμεις - αδυναμίες - ευκαιρίες - απειλές) - Επικοινωνία και Πωλήσεις Βασικές αρχές επικοινωνίας - Διαδικασία στην επικοινωνία - Τρόποι επικοινωνίας / Μέσα επικοινωνίας - Εμπόδια στην επικοινωνία - Τηλεφωνική επικοινωνία - Σχεδιασμός επικοινωνιακής στρατηγικής - Τεχνικές πωλήσεων /διαπραγμάτευση Προγραμματισμός πριν την επίσκεψη - Στρατηγική και τακτική / διαμόρφωση στόχων - Παρουσιάσεις - Λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία των διαπραγματεύσεων - Ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη - Αντιμετώπιση του αρνητικού πελάτη - Επίλυση προβλημάτων του πελάτη - Τεχνικές χειρισμού αντιρρήσεων - Χειρισμός Παραπόνων - Τεχνικές κλεισίματος - Ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών - Έννοια της ποιότητας για τον πελάτη - Σημασία ποιοτικής εξυπηρέτησης - Εξυπηρέτηση μετά την πώληση (After Sale Service).

### 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.).