

PPS

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

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

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοούν την αλληλεπίδραση μεταξύ αγοραστή & πωλητή, να επιλέγουν την κατάλληλη στρατηγική πωλήσεων, να καθορίζουν το σχέδιο δράσης πωλήσεων και να αναγνωρίζουν τους υποψήφιους αγοραστές.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εισαγωγή στο Personal Development Profile - Καθορισμός & εφαρμογή σχεδίου δράσης πωλήσεων - Τέσσερα βήματα για επιτυχημένες πωλήσεις - Ο γρήγορος σχεδιασμός της στρατηγικής πωλήσεων.

Κατά την διάρκεια του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα πρέπει να συμπληρώσουν κάποια ερωτηματολόγια αυτοδιάγνωσης, η ανάλυση των οποίων θα οδηγήσει σε συμπεράσματα και κατευθύνσεις για το μέλλον. Το σεμινάριο έχει τη μορφή του workshop, με μικρό αριθμό συμμετεχόντων, που οδηγεί στην προσωπική ανάπτυξη του καθενός.

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

13 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.).