

Καλαμάτα 01/06, Αθήνα 03/06: Με 59 ευρώ παρακολουθείτε 2 τρίωρα Σεμινάρια Επικοινωνίας και Πωλήσεων.

1

Πώς να πουλάτε σε όλους τους τύπους πελατών; Το ξέρετε ότι οι πελάτες θα σας άφηναν να τους πουλάτε ακριβότερα, εάν καταφέρνατε να επικοινωνήσετε μαζί τους με τρόπο που αυτοί επιθυμούν και όχι με τρόπο που εσείς επιθυμείτε;

- Το ξέρετε ότι οι πελάτες σας επιθυμούν από εσάς να τους διοικήσετε στη λογική του Key Account Management;
- Η διοίκηση πελατείας που έχω ή θέλω να αποκτήσω δεν είναι εύκολη υπόθεση. Διοικώ πελάτες σημαίνει παρακολουθώ την ιδιοσυγκρασία τους, προσαρμόζω τη δική μου ιδιοσυγκρασία στη δική τους και εξελισσόμαστε μαζί. Πώς να τα καταφέρω;
- Πως πουλάτε σε έναν απότομο, ανταγωνιστικό, δυνατό, αποφασιστικό, άφοβο, αυταρχικό, ανυπόμονο άστοργο, αλαζόνα, αντιρρησία, εργασιομανή, αδιάκριτο, εξωστρεφή, εργοκεντρικό, δύσκολο, ταχύ πελάτη;
- Πως πουλάτε σε έναν κινητικό, παιχνιδιάρη, απολαυστικό, ομιλητικό, αναιδή, απείθαρχο, ξεχασιάρη, φλύαρο, ανοργάνωτο, ασυνεπή και ακατάστατο πελάτη;
- Πως πουλάτε σε έναν συγκρατημένο, επιφυλακτικό, ντροπαλό, φοβητσιάρη, αναποφάσιστο, απαθή, στενάχωρο, δύσπιστο, αδιάφορο και ισχυρογνώμονα πελάτη;
- Πως πουλάτε σε έναν αναλυτικό, επίμονο, ευαίσθητο, οργανωτικό, προγραμματισμένο, τελειομανή, ανασφαλής, απαισιόδοξο, αρνητικό, αποτραβηγμένο, εσωστρεφή πελάτη;

Κόστος 29,50 ευρώ ανά άτομο (για προπληρωμή).

Τετάρτη
01/06/2016
15:00-18:00
Καλαμάτα

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης αυτού του σεμιναρίου, σας αποστέλλουμε το εκπαιδευτικό υλικό, κατόπιν ζήτησής σας.

2

Κλείστε Δουλειές. Κλεισίματα πωλήσεων και όχι αμφιλεγόμενες προσπάθειες, κάνει ο επαγγελματίας που επιχειρεί στην αγορά σήμερα.

- Γίνε δυνατός πωλητής με λογική αλλά και με τρέλα: διεκδίκηση συναλλαγών με τεχνικές δύναμης και ανορθόδοξο πολέμου.
- 31 σημεία τριβής με την εμπορική επιτυχία. Ποια είναι και που στηρίζονται; Ποιο είναι το υλικό που αποδεικνύει ότι υπάρχουν, που βρίσκονται και γιατί εγώ δεν τα εφαρμόζω;
- Δημιουργία προδιαγραφών κλεισίματος συναλλαγής ανά επιχειρούμενη πώληση. Ερωτήσεις μια προς μια που μας οδηγούν κατευθείαν στο να κλείσουμε τη δουλειά στη λογική: «κάθε ταξίδι, όσο μεγάλο ή μικρό και αν είναι, ξεκινάει με ένα βήμα».
- Τελικές απαντήσεις στο ερώτημα «γιατί αφήνουμε τον πελάτη να γλιστρήσει μέσα από τα χέρια μας;» Σημάδια απόφασης για αγορά ανά πάσα στιγμή προκύπτουν. Τα αναγνωρίζουμε; Τα αξιοποιούμε;
- Μήπως είναι υπερβολική η φροντίδα σας να μην θιγεί ο πελάτης ή εσείς; Τεχνικές για να κλείνουμε δουλειές σε αντίθεση με τη φροντίδα μας να αποφεύγουμε το «όχι» και να κλείνουμε δουλειές αργότερα.
- Βηματισμός και έλεγχος κάθε απόπειρας πώλησης για εξασφάλιση επιτυχούς αποτελέσματος.

Κόστος 29,50 ευρώ ανά άτομο (για προπληρωμή).

Τετάρτη
01/06/2016
18:00-21:00
Καλαμάτα

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης αυτού του σεμιναρίου, σας αποστέλλουμε το εκπαιδευτικό υλικό, κατόπιν ζήτησής σας.

Υλοποίηση: 1^η Υλοποίηση **Καλαμάτα**, Τετάρτη 01 Ιουνίου 2016, Elite City Resort, Ναυαρίνου 2, 24100, Καλαμάτα, www.elite.com.gr

2^η Υλοποίηση **Αθήνα (ίδιες ώρες)**, Παρασκευή 03 Ιουνίου 2016, Μπιγλίστας 1, Αθήνα (Περιοχή Κάραβελ) www.e-management.gr

Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης, Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Πωλήσεων.
Διοργανώτρια αρχή: Lean Management www.e-management.gr
Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327
Δικαιούχος: Lean Management

Δυνατότητα παρακολούθησης ενός σεμιναρίου, ποσό κατάθεσης 29,50 ευρώ.
Δυνατότητα παρακολούθησης και των δύο σεμιναρίων, ποσό κατάθεσης 59,00 ευρώ.

Lean Management
Operations Dept.
2103467170, 6944132106
info@e-management.gr | www.e-management.gr

Υ.Γ. Πως μπορείς να αγοράσεις εκπαιδευτικό υλικό που κοστίζει 118 ευρώ, μόνο με 29,50 ευρώ;

Ακολουθεί η απάντηση:

- 1. Αγοράζοντας 1 βιβλίο πωλήσεων που κοστίζει 29,50.*
- 2. Αγοράζοντας 1 ηχητικό σεμινάριο πωλήσεων που κοστίζει 29,50.*
- 3. Αγοράζοντας 50 σελίδες σημειώσεων σεμιναρίων πωλήσεων και management που κοστίζουν 29,50.*
- 4. Αγοράζοντας 1 βιβλίο αυτοβελτίωσης και μη πληρώνοντας το κόστος μεταφοράς και αντικαταβολής (για όλη την Ελλάδα) που και τα δύο αυτά κοστίζουν 29,50.*

Εάν υπολογίσετε το $4 \times 29,50$ είναι 118 ευρώ και εκμεταλλευόμενοι την προσφορά –και εφόσον σας ενδιαφέρει να αποκτήσετε 2 βιβλία, 1 CD και 50 σελίδες σημειώσεων– τα αποκτάτε όλα με 29,50 ευρώ, αντί με 118.

Τηλέφωνο παραγγελιών 2103467170.