

## ΠΡΟΣ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ & ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το παρόν έγγραφο παρακαλούμε να προωθηθεί στη Διοίκηση & στα αρμόδια τμήματα Ανθρώπινου Δυναμικού & Πωλήσεων.



Τηλ.: 210 3467170

[info@e-management.gr](mailto:info@e-management.gr)

# ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΠΙΘΕΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΤΩΝ

(ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΓΜΕΝΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ-ΑΥΞΗΣΗΣ ΕΠΙΘΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕ ΝΕΑ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΑ)

## ΣΚΟΠΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Να επιτρέψει στους συμμετέχοντες να αποκτήσουν έντονο εμπορικό προσανατολισμό που άμεσα μπορεί να συνεισφέρει στα έσοδα της εταιρείας τους με επαναπροσδιορισμό της δράσης: α) στην επιθετική προσέγγιση νέων πελατολογίων και β) στην παραγωγή νέων σοβαρών όγκων πωλήσεων.

## ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε επιχειρηματίες, προϊσταμένους και στελέχη πωλήσεων που επιζητούν τεκμηριωμένες τεχνικές για καθημερινά εμπορικά προσανατολισμένη δράση και άμεσα αποτελέσματα με στόχο τις ακαριαίες πωλήσεις και όχι υποσχέσεις-προσφορές-προτάσεις.

## ΥΛΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

Παρασκευή 31 Μαΐου, 15:00-19:00, Αθήνα, Σολωμού 39

Παρασκευή 07 Ιουνίου, 10:00-14:00, Ν. Αγχίαλος, Pyrassos Hotel

Σάββατο 08 Ιουνίου, 09:00-13:00, Θεσσαλονίκη, Vergina Hotel

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τεχνικές Επιθετικής Προσέγγισης Πελατολογίων για Νέα Παραγωγή Πωλήσεων (ΠΩΣ ΓΙΝΟΜΑΙ ΕΠΙΘΕΤΙΚΟΣ & ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ)

**Εφαρμόζεις σχέδιο προσέγγισης νέων πελατών ή ξοδεύεις τον χρόνο σου στην αγορά;**

Αξιοποίησε τις δυνατότητες της προσωπικής σου δύναμης πωλήσεων επιδιώκοντας με σχέδιο νέους πελάτες.

**Πως θα χαράξεις τη δική σου στρατηγική ανάπτυξης των πωλήσεών σου, με προσανατολισμό την αγορά;**

Καθημερινή πωλησιακή δράση βασισμένη στις δυνατότητες έγκυρων μοντέλων στρατηγικής πωλήσεων.

**Πως κατατάσσεις και προβάλλεις τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που πουλάς; Πως αξιολογείς τους πελάτες σου;**

Τεχνικές αυτόβουλης αφύπνισης των πωλητών σε σχέση με τις ευκαιρίες που πάντοτε υπάρχουν στην αγορά.

**Διαφοροποιείσαι έγκαιρα από τους ανταγωνιστές σου ή εκείνοι σε προλαμβάνουν;**

Απλές εφαρμογές του Marketing και Πωλήσεων που πρέπει να γνωρίζει ο κάθε πωλητής. Μυστικά και λεπτομέρειες για την κάμψη της αντίστασης των πελατών. Δημιουργία και προβολή Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος και σύνδεσή του με την κάθε απόπειρα πώλησης της δύναμης πωλήσεων.

Τεχνικές Έντονης Δράσης για Νέα Παραγωγή Πωλήσεων

(ΠΩΣ ΠΑΡΑΜΕΝΩ ΕΠΙΘΕΤΙΚΟΣ & ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ)

**Έχεις σχέδιο να είναι η κάθε μέρα σου παραγωγική; Πόσες πωλήσεις παραδίδεις την ημέρα;**

Τεχνικές αύξησης παραδοτέων πωλήσεων και αποτελεσμάτων ανά ημέρα.

**Ενεργείς αποτελεσματικά και αξιοποιείς πλήρως τις δυνατότητες και υποδομές της εταιρείας σου;**

Τεχνικές αποτελεσματικής διαχείρισης του χρόνου πωλήσεων.

**Έχεις αυτοπεποίθηση ή φοβίες;**

Στρατηγικές καταπολέμησης αδυναμιών και φόβων με ταυτόχρονη ενδυνάμωση της αυτοπεποίθησης του πωλητή.

**Έχεις εργαλεία να ικανοποιήσεις τις αντιρρήσεις των πελατών και να κάμψεις τις αντιστάσεις τους αυξάνοντας συναλλαγές;** Ειδικό τρόπο ενίσχυσης των κλεισιμάτων πωλήσεων με ταυτόχρονη ικανοποίηση πελατών και πλήρη εξουδετέρωση των αντιρρήσεών τους.

## ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ - ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

1. Επικοινωνήστε με τον Κο Γκίκα στο τηλ. 210 3467170 για πρόσθετες πληροφορίες.
2. Το σεμινάριο **προσφέρεται δωρεάν** και αντί της κανονικής τιμής των 137 ευρώ, πληρώνετε μόνο το εκπαιδευτικό υλικό που αφορά το τελευταίο βιβλίο («Λιτός Τρόπος Πωλήσεων») και CD (No3) του κου εισηγητή Χρήστου Λάζαρη, αξίας **38,50 ευρώ**.
3. Δικαίωμα δωρεάν συμμετοχής έχουν μόνο όσοι προπληρώσουν το ποσό των 38,50 ευρώ. Αρ. λογ/σμού Alpha Bank 146002320011327, IBAN: GR85 0140 1460 146002320011327.
4. Τόποι διεξαγωγής: Αθήνα, Σολωμού 39 | Νέα Αγχίαλο, Hotel Pyrassos | Θεσσαλονίκη, Vergina Hotel
5. Εισηγητής Χρήστος Λάζαρης, Σύμβουλος Πωλήσεων με πολυετή επαγγελματική και επιχειρηματική προϋπηρεσία, Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής, Κοινωνιολόγος, MBA in Strategic Management of Kingston University, συγγραφέας 4 εξειδικευμένων βιβλίων στις πωλήσεις και την επικοινωνία. Πουλάει ο ίδιος καθημερινά βοηθώντας πωλητές στην αύξηση των πωλήσεών τους.
6. Εάν δεν επιθυμείτε ενημέρωση από την εταιρεία μας τηλεφωνήστε ή στείλτε mail ζητώντας ΔΙΑΓΡΑΦΗ

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του συγκεκριμένου σεμιναρίου, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε **το εκπαιδευτικό υλικό** στην τιμή των 38,50 ευρώ. Σε αυτή την περίπτωση, μέχρι και την τελευταία υλοποίηση, δεν υπάρχει καμία χρέωση μεταφορικών για όλη την Ελλάδα.