

ΠΡΟΣ: ΔΙΟΙΚΗΣΗ & ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

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



Τηλ.: 210 3414543, 210 3467170
info@management.gr

Δημιουργία Επιθετικών Πωλητών

Τεχνικές Εξελιγμένων Μαχητικών Πωλήσεων (on-the-street training)

Τεχνικές Αύξησης της Επιθετικότητας σε Νέα Πελατολόγια (focused door-to-door)

1η Καινοτομία σεμιναρίου για άψογο πρακτικό αποτέλεσμα

Το σεμινάριο γίνεται **ex ολοκλήρου στην αγορά**. Οι 4 συμμετέχοντες δίνουν ραντεβού με τον εκπαιδευτή σε κεντρικό σημείο των Αθηνών, όπου για μια ώρα εξηγείται τι σημαίνει επιθετικότητα πωλήσεων και τι θα ακολουθήσει. Μετέπειτα οι εκπαιδευόμενοι χωρίζονται σε 2 ομάδες των 2 ατόμων και ο εισηγητής είναι μισή ώρα με τη πρώτη ομάδα και μισή ώρα με τη δεύτερη ομάδα πραγματοποιώντας **ψυχρές επαφές στα πλαίσια ενός εστιασμένου door-to-door**. Τα μισάωρα αυτά εναλλάσσονται και στο τελευταίο μισάωρο βγαίνουν τα συμπεράσματα που πρέπει να ακολουθήσει ο καθένας από τους 4 την επόμενη ημέρα.

2η Καινοτομία σεμιναρίου για άψογο θεωρητικό αποτέλεσμα

Μαζί παραλαμβάνετε και το νέο βιβλίο του Χ. Λάζαρη «Ο Λιτός Τρόπος Πωλήσεων, 405 Προσεγγίσεις», αξίας 25,50 ευρώ.

3η Καινοτομία σεμιναρίου για άψογο τελικό αποτέλεσμα

Μόνο 4 εκπαιδευόμενοι ανά μοναδικό πεντάωρο (θεωρητικό και πρακτικό) σεμινάριο.

Το σεμινάριο απευθύνεται

Σε νέους **επιχειρηματίες** και **πωλητές** που πρέπει να δουν κατά τη διάρκεια μάχης πως μπορούν να αποκτήσουν νέα έσοδα και πελάτες. Επίσης, σε όσους επιχειρηματίες και πωλητές έχουν ξεχάσει πως έγιναν πετυχημένοι, πιστεύοντας ότι οι παλιές συνταγές δε δουλεύουν πια.

Ημέρες και ώρες εκπαίδευσης

- Μια μοναδική απογευματινή υλοποίηση 14/06/2011, 16:00-21:00
- Μια μοναδική πρωινή υλοποίηση 15/05/2011, 09:00-13:00

Περιεχόμενα

Α' Μέρος: Τεχνικές Επιθετικής Προσέγγισης Πελατολογιών για Νέα Παραγωγή Πωλήσεων (πως γίνονται επιθετικός & αποτελεσματικός)

Έχεις 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 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 προλαβαίνουν;
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.

Β' Μέρος: Τεχνικές Έντονης Δράσης για Νέα Παραγωγή Πωλήσεων (πως παραμένω επιθετικός & αποτελεσματικός)

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;
Ειδικοί τρόποι ενίσχυσης των κλεισιμάτων πωλήσεων με ταυτόχρονη ικανοποίηση πελατών και πλήρης εξουδετέρωση των αντιρρήσεών τους.

Κόστος σεμιναρίου: 137 ευρώ.

- Η κράτηση μιας εκ των 4 θέσεων γίνεται αποκλειστικά με προπληρωμή. Μόνο σε αυτή την περίπτωση η κράτηση θεωρείται έγκυρη και πριμοδοτείται με έκπτωση 10%.
Αριθμός λογαριασμού **Alpha Bank 101 00 2310215753** (ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΚΙΚΑΣ). Ποσό κατάθεσης **123,30 ευρώ**.
- Επικοινωνήστε στα τηλ. 210 3467170, 210 3414543 για πρόσθετες πληροφορίες.
- Εάν δεν επιθυμείτε ενημέρωση από την εταιρεία μας τηλεφωνήστε ή στείλτε email **ζητώντας ΔΙΑΓΡΑΦΗ**
- Το θέμα του σεμιναρίου καλύπτεται πλήρως από το βιβλίο που μπορείτε να αγοράσετε σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησής του. Τιμή 25,50 ευρώ + 3 ευρώ έξοδα αποστολής (για Αθήνα).