

Τα δύο θέματα είναι αυτόνομα και μπορεί κανείς να τα παρακολουθήσει και τα δύο στο κόστος των 40 ευρώ συν ΦΠΑ ή και μεμονωμένα (το 1^ο ή το 2^ο) στο κόστος των 20 ευρώ συν ΦΠΑ.



Τηλ.: 2103467170, 2130326318 6944132106
info@e-management.gr

Αύξηση Χρόνου Πωλήσεων

Δευ 30 Ιουνίου, 17:00-20:00, Αθήνα, Best Western Μουσείο Hotel
(1^ο μέρος 20 ευρώ + ΦΠΑ)

Δευ 14 Ιουλίου, 17:00-20:00, Αθήνα, Best Western Μουσείο Hotel
(2^ο μέρος 20 ευρώ + ΦΠΑ)

Περιεχόμενα

Πως να δημιουργήσετε νέο παραγωγικό χρόνο πωλήσεων

Διαχειρίζεσαι σωστά το χρόνο σου; Αντιλαμβάνεσαι ότι εσύ είσαι η λύση για όλα τα προβλήματα ορθολογικής διαχείρισης χρόνου που αντιμετωπίζεις; Μοναδικές και προσωπικές εφαρμογές δημιουργίας νέου χρόνου ανά συμμετέχοντα, βάση τεστ.

Ο τρόπος που χρησιμοποιείς το χρόνο σε εμποδίζει να πραγματοποιείς νέες πωλήσεις; Ανακάλυψε τις κρυμμένες ευκαιρίες για διείσδυση σε νέα πελατολόγια. Πραγματοποίησε την πολυπόθητη αλλαγή των συνηθειών πωλήσεων σου που σε οδηγούν στο να διαχειρίζεσαι εκκρεμότητες και όχι να παράγεις πωλήσεις.

Θέλεις να αντιμετωπίσεις αποτελεσματικά τις χρονοδιαρροές; Τι αφορούν οι χρονοδιαρροές σου; Αφορούν και άλλους ή μόνο εσένα; Είναι εντοπισμένες; Έχεις αποδεχθεί ότι δεν μπορείς να τις αλλάξεις; Τεχνικές εξουδετέρωσης της κάθε χρονο-διαρροής. Επανατοποθέτηση του νέου χρόνου στην παραγωγή πωλήσεων.

Πως μπορείς να δημιουργήσεις ποιοτικό χρόνο με τους πελάτες σου; Θέλεις όρια; Γνωρίζεις ποια είναι η δουλειά από την οποία κρίνεσαι; Ξέρεις την τέχνη του «όχι»; Εφαρμογές.

Διακρίνεις – προσχεδιάζεις - χαρακτηρίζεις τις δραστηριότητές σου; Γνωρίζεις και εφαρμόζεις καθημερινά την τέχνη της προ-συμφωνίας και την τεχνική των προτεραιοτήτων; Οι προ-συμφωνίες σου τηρούνται; Συνδέεις τις προτεραιότητές σου με την αγορά και τους πελάτες;

Πως να μειώσετε άγχος και συνήθειες που στερούν πωλήσεις

Οι συνήθειες διαχείρισης χρόνου και χώρων μειώνουν τελικά τις επιδόσεις σου στην αγορά; Διοίκηση χώρων και χρόνου: «Διαλύστε» οτιδήποτε σας εμποδίζει να πουλήσετε.

Η διαχείρισή των επικοινωνιών σου σου δίνει πελάτες και υπεραξία ή χαμένο χρόνο; Διοίκηση Επικοινωνίας; Αναστρέψτε τις πηγές απώλειας χρόνου. Δημιουργήστε με χρήση του νόμου της ευθυδικίας και του νόμου σποράς – θερισμού, επικοινωνίες που σας χαρίζουν αποτελέσματα.

Τι συμβαίνει με τους πελάτες σου και η διαχείρισή τους δεν σου επιτρέπει να αποκτήσεις νέους; Διοίκηση σχέσεων πελατών: Τεχνικές οικοδόμησης σχέσεων. Η τεχνική του χρήσιμου. Τεχνικές δικτύωσης που μας οδηγούν σε αποδυνάμωση φοβιών και αρνητικών σκέψεων. Δημιουργία ευρύτατης πλατφόρμας πελατών.

Καθημερινά πνίγεσαι από εκκρεμότητες; Διοίκηση προτεραιοτήτων: Απλά tips που θα σας εισάγουν σε μια νέα λογική πληρότητας από την εργασία (εφαρμογή της τεχνικής της ροής στις πωλήσεις) και όχι «μπουκώματος» από ατελείωτες εργασίες.

Κατηγορείς συχνά τον εαυτό σου για παραλείψεις και έλλειψη ενθουσιασμού; Διοίκηση παραδοτέων αιτημάτων: Πως θα ενισχύσετε την αυτοπεποίθησή για να παραδώσετε νέους τζίρους και πελατολόγια. Αυξήστε σταδιακά τον έλεγχο της εργασίας σας. Αποκτήστε συνέπεια και τεχνογνωσία στην διατύπωση και επίτευξη στόχων πωλήσεων. Αποκτήστε φήμη αποτελεσματικού και όχι αναβλητικού. Παραδώστε πλούτο στην εταιρεία σας και όχι διαχείριση – διεκπεραίωση εργασιών.

Δικαίωμα Συμμετοχής – Πληροφορίες

1. Επικοινωνήστε με τον Κο Γίκα στα τηλ.: 2103467170, 2130326318, 6944132106 για πρόσθετες πληροφορίες.
2. Το 6ωρο σεμινάριο-επαγγελματικό φόρουμ έχει κόστος **40 ευρώ συν ΦΠΑ**.
3. Κατάθεση του ποσού (40 ευρώ συν ΦΠΑ ή 20 ευρώ συν ΦΠΑ) στον Αρ. λογ/σμού Alpha Bank 146002320011327, IBAN: GR85 0140 1460 146002320011327.
4. Εισηγητής Χρήστος Λάζαρης,
5. Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του συγκεκριμένου 6ωρου σεμιναρίου, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε **το εκπαιδευτικό υλικό** στην τιμή των 29,50 ευρώ που περιλαμβάνει ένα βιβλίο, ένα CD και τις σημειώσεις.

Αίτηση Συμμετοχής (Αποστέιλετε την αίτηση συμπληρωμένη στο info@e-management.gr)

Επωνυμία:

Δ/ση-Περιοχή:

Τηλέφωνο:

T.K:

Fax:

Όνοματεπώνυμα συμμετεχόντων:

1.

2.

3.