

Αύξηση κερδοφορίας & επιστροφή στις υγιείς πωλήσεις – Πωλήσεις ολικής ποιότητας

1^ο Βήμα: Εισπράξτε τώρα τις ανεξόφλητες οφειλές

2^ο Βήμα: Μετατρέψτε δύσκολους/ουδέτερους πελάτες σε πιστούς/διαφημιστές σας

3^ο Βήμα: Διαλύστε την αναβλητικότητα σας

4^ο Βήμα: Δημιουργήστε νέα πραγματικότητα/νέους πελάτες/σοβαρές «σπορές»

5^ο Βήμα: Αλλάξτε τις οικονομικές σας συμφωνίες/προσφέρετε περισσότερα, αλλά όχι την οικονομική σας υγεία στους πελάτες σας.

Δευ. **7/1/2019**, 17:00-21:00

Σολωμού 39, **Αθήνα**

Πεμ. **17/01/2019**, 15:00-19:00

Grand Hotel Palace,

Θεσσαλονίκη

Παρ. **18/01/2019**, 17:00-21:00

Gallery Art Hotel, **Τρίκαλα**

✓ **Απευθύνεται:** Σε επιχειρηματίες, προϊσταμένους & στελέχη τμημάτων πωλήσεων & εξυπηρέτησης πελατών. Σε υπεύθυνους εισπράξεων.

✓ **Σκοπός εκπαίδευσης:** Να επιτρέψει στους συμμετέχοντες να ενεργούν κερδοφόρα και όχι διεκπαιρευτικά.

Τεχνικές Εισπράξεων & Εξυπηρέτησης (Πωλήσεις ολικής ποιότητας σε υπάρχον πελατολόγιο) – 1^ο Δίωρο

➔ Έχετε σύστημα στην επίλυση του προβλήματος των ανεξόφλητων οφειλών;

Οργάνωση και στρατηγική, αντί ανοργανωσιάς, άγνοιας ακόμα και αδιαφορίας. Φιλοσοφία & οργάνωση Υπευθύνου Εισπράξεων, ανεξαρτήτου θέσης στην εταιρεία.

➔ Γνωρίζετε το αντικείμενο της εισπραξης;

Οι στόχοι, τα όρια, τα σενάρια, οι φάσεις της εισπραξης. Η προετοιμασία της επικοινωνίας που στοχεύει στην εισπραξη.

➔ Πως αντιλαμβάνεστε την «άλλη πλευρά»; Πως αισθάνεστε για τον οφειλέτη;

Η αποτελεσματική αντιμετώπιση της ψυχολογίας του ανθρώπου που χρωστάει χρήματα. Οι επιδιώξεις του οφειλέτη, το άνοιγμά του και η δημιουργία του κατάλληλου κλίματος για το κλείσιμο.

➔ Ξέρετε τις κατηγορίες πελατών/οφειλετών;

Παρουσίαση των ομάδων οφειλετών μια-προς-μια. Η αντιμετώπιση των αντιρρήσεών τους.

➔ Πως αντιμετωπίζετε την διεξαγωγή διαπραγματεύσεων για εισπράξεις;

Προδιαθέσεις και ανάλυση σεναρίων ψυχολογικής πίεσης υπό τη μορφή διαλόγου.

➔ Η προσωπικότητά σας είναι κατάλληλη για να ξεπεράσετε τις προσδοκίες των πελατών σας;

Myself, δηλαδή ο εαυτός μας. Πώς να γίνεται αποτελεσματικός/υπερβατικός με πλούσια νοοτροπία σ' όλες τις επαφές/συναλλαγές σας.

Τεχνικές Αποφυγής Αναβλητικότητας & Νέων Πωλήσεων (Πωλήσεις ολικής ποιότητας σε νέο πελατολόγιο) – 2^ο Δίωρο

➔ Κατανοείτε τη μέγιστη βλάβη που προκαλεί η αναβλητικότητά σας στην εξυπηρέτηση του πελάτη, στην εισπραξη και στη νέα πώληση;

Τεχνικές κτισίματος σχέσεων με πελάτες, στην λογική της δραστικής εξυπηρέτησης και της ακαριαίας πώλησης.

➔ Ασχολείστε με εκκρεμότητες ή με το να ξεπεράσετε τις προσδοκίες των πελατών;

Παγίδες «χαζής» απασχόλησης. Τεχνικές αποφυγής τους και ενασχόληση με κερδοφόρες δραστηριότητες (εισπράξεις, ουσιαστική εξυπηρέτηση & πωλήσεις).

➔ Είστε αναβλητικοί, χάνοντας συχνά την ευκαιρία να

Κόστος ατομικής συμμετοχής
€78,88+ΦΠΑ.

Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση 10% και το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται στα 70,99 συν ΦΠΑ.

Ποσό κατάθεσης 88,03 ευρώ

Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού:

146002320011327

IBAN: GR8501401460146002320011327

Δικαιούχος: Lean Management

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης και των δύο σεμιναριακών δώρων, μπορείτε να παρακολουθήσετε μόνο το πρώτο ή μόνο το δεύτερο, πληρώνοντας μόνο το ήμισυ της ατομικής συμμετοχής.



Εκπαιδευτική πρόταση

Για όσους δεν μπορούν να παρακολουθήσουν τα σεμινάρια μας, προτείνεται η αγορά εκπαιδευτικού υλικού.

Το κόστος είναι 38,88 ευρώ συν ΦΠΑ (6%) = €41,21

Κόστος μεταφορικών για όλη την Ελλάδα €2,50

Ποσό κατάθεσης €43,71

προσφέρετε «κάτι περισσότερο» στον πελάτη σας;

Η αναβλητικότητα σας διαλύει. Πρόκειται για κανονικό «τέρας» που σας στερεί τη διάθεση να κυνηγήσετε τον νέο πελάτη, να κάνετε φίλους πελάτες και πλήθος συναλλαγών στην αγορά. Η τεχνική «προσφέροντας κάτι περισσότερο»

➔ Έχετε αντίδοτο για την αναβλητικότητα;

Επιλύστε τα προβλήματα των πελατών και ωθήστε τους σε θετικές αλλαγές. Τεχνικές και νέα φιλοσοφία.

➔ Έχετε πολλούς ανικανοποίητους, δυσαρεστημένους, θυμωμένους, ενοχλημένους, αγχωμένους πελάτες;

Μάλλον, οι πωλήσεις σας -εδώ και καιρό- έχουν στομώσει. Οι σπορές σας είναι περιορισμένες και «θερίζονται» πωλήσεις από τις πλέον δύσκολες κατηγορίες πελατών. Τεχνικές δημιουργίας νέων πελατών και πωλήσεων.

➔ Δημιουργείτε νέα πραγματικότητα/νέες πωλήσεις ή διαχειρίζεστε καθημερινότητα;

Αλλάξτε τώρα! Τεχνικές έντονης δράσης για κερδοφορία – υγιείς πωλήσεις.

Lean Management Operations Dept.

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr