

Βαθιά μετατροπή εμπορικών ενδείξεων και ευκαιριών πώλησης, σε συναλλαγές

ΣΚΟΠΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Να τονιστεί στους συμμετέχοντες ότι η συνειδητή **μετατροπή κάθε ευκαιρίας πώλησης σε συναλλαγή**, είναι εφικτή και προϊόν, κυρίως ατομικής βούλησης που επιτρέπει η σημερινή μέρα να είναι ένα εκλεκτό και δυναμικό 24ωρο επίτευξης συναλλαγών όλων των επιπέδων.

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε πωλητές, **managers** και **επιχειρηματίες**.

ΗΜΕΡΕΣ & ΩΡΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

1 ^η Υλοποίηση	Τετάρτη 26 Σεπτεμβρίου, 12:00-16:00	Σολωμού 39, 10682, Αθήνα
2 ^η Υλοποίηση	Παρασκευή 28 Σεπτεμβρίου, 12:00- 16:00	Park Hotel Katerini www.parkhotelkaterini.gr Κατερίνη

Γιατί να το παρακολουθήσω;

Πρόκειται για σπονδυλωτό σεμινάριο όπου ανά εκπαιδευτική ώρα αλλάζει το θέμα, σοκάροντας τους συμμετέχοντες για τις πραγματικές δυνατότητες που έχουν και, κυρίως, δεν αξιοποιούν.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

1^η εκπαιδευτική ώρα (Sales Procedure)

Ποια η κρυφή γραμμή πωλήσεων που πρέπει να έχει ο επαγγελματίας πωλητής ή ο επιχειρηματίας που περιστασιακά ή μόνιμα διενεργεί πωλήσεις;

Πως παίρνω πωλήσεις εδώ και τώρα, με βάση αυτή τη γραμμή;

Πως μετατρέπω εμπορική ύλη σε συναλλαγή στον παρόντα χρόνο, δημιουργώντας τη συνήθεια στον πελάτη να αγοράζει από εμένα;

Πως δεν έχω χαμένες πωλήσεις μέσα από την ανατροφοδότηση του ενδιαφέροντος της πελατείας μου;

2^η εκπαιδευτική ώρα (Customer's & Salesman's Style)

Πως ξέρω πάντα τι να κάνω με έναν πελάτη που έχω απέναντί μου;

Πως διαχωρίζω τις πωλήσεις του «εδώ και τώρα» από τις πωλήσεις του αύριο, έχοντας εξαιρετική ευκρίνεια για τον τύπο πελάτη που έχω μπροστά μου;

Πως οι διαθέσεις της στιγμής, βάσει εξωστρεφικών ιδιοσυγκρασιών, πιθανών και ενεργών πελατών, συνήθως δεν αξιοποιούνται και πως αλλάζει αυτή η δυσάρεστη

κατάσταση;

Πως δεν δουλεύονται οι πελάτες που απαιτούν χρόνους ωρίμανσης της συναλλαγής; Η τεχνική της βαθιάς μετατροπής που μου επιτρέπει να έχω πωλήσεις και από αυτές τις κατηγορίες πελατών.

3^η εκπαιδευτική ώρα (Customer Experience)

Ποιες οι μικρές ενέργειες που μου επιτρέπουν να κλέψω το μυαλό του πελάτη;

Ποιο το σύστημα που συναισθηματικά ωθεί τον πελάτη σε συναλλαγή μαζί μου;

Η νοερή απεικόνιση και η σμίλευση του νου. Πως συνδέονται με το sales management;

Sales management και customer experience. Πως οι στόχοι πωλήσεων επιτυγχάνονται με βάση τις δυνατότητες και όχι τα σχέδια;

4^η εκπαιδευτική ώρα (Sales Success vs Procrastination)

Μπορώ να ξεμπερδέψω με την αναβλητικότητα μου;

Η αναβλητικότητα ως «δολοφόνος» ευκαιριών πώλησης. Πόσο έχω συνειδητοποιήσει ότι η αναβλητικότητα και όχι η κρίση καταρρακώνει τις πωλήσεις μου και πως αυτό αλλάζει;

Σχέδιο 24ωρου δράσης ως χρονικός τομέας εκκίνησης για περισσότερες πωλήσεις και λιγότερη αναβλητικότητα.

Μπορώ να φανταστώ τον εαυτό μου ως αναγεννημένο μετατροπέα με πλούσιες επιτυχίες πωλήσεων, καθώς πλέον δεν μιλώ αλλά κάνω;

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

1. **Επικοινωνήστε άμεσα μαζί μας στο τηλ. 210 7667288** για πληροφορίες και διευκρινίσεις.
2. Το κόστος συμμετοχής είναι 78,88 ευρώ συν ΦΠΑ. Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση 10% και **το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται σε 70,99 συν ΦΠΑ**. Ποσό κατάθεσης **88,03 ευρώ**.
3. Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327, Δικαιούχος: Lean Management
4. Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης. Πουλάει ο ίδιος από το 1994 έως σήμερα έχοντας 2 πτυχία και 4 βιβλία στα οποία αποδίδει τα μυστικά των πωλήσεων. Ομιλίες του μπορείτε να ακούσετε στη [ιστοσελίδα](#) μας ή στο [κανάλι μας στο youtube](#).
5. Το παρόν σεμινάριο μπορεί να γίνει και ως ενδοεπιχειρησιακό στην εταιρεία σας ανεξάρτητα αριθμού ατόμων με κόστος 460 ευρώ συν ΦΠΑ.

Lean Management

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr