

ΑΚΟΥΣΤΕ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΥΠΟΥΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΚΑΙ ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΠΑΝΤΟΥ*

**Το σεμινάριο είναι βασισμένο στο σχετικό βιβλίο «Εσείς τι ιδιοσυγκρασία είσαστε», το οποίο δίδεται στο σεμινάριο, όπως επίσης δίδονται, εντελώς δωρεάν τα ακόλουθα τρία εκπαιδευτικά βοηθήματα: το βιβλίο «Καϊζέν, μικρά βήματα για τα σπουδαία πράγματα», το βιβλίο «Πωλήσεις σε τρεις λέξεις» και το «Ηχητικό σεμινάριο CD Νο6- Καταπολεμώντας την αναβλητικότητα».*

ΣΚΟΠΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Να **αφυπνίσει** τους συμμετέχοντες. Όλοι οι πελάτες **δεν έχουν το ίδιο στυλ επικοινωνίας, δεν έχουν τον ίδιο τύπο ακρόασης και δεν έχουν τον ίδιο βαθμό ωριμότητας**. Εμείς γιατί προσπαθούμε να πουλήσουμε σε όλους με τον ίδιο τρόπο και μάλιστα με τον τρόπο που βολεύει, κυρίως, εμάς;

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε **πωλητές, managers και επιχειρηματίες**. Σε όσους θέλουν να κερδίζουν περισσότερα χρήματα, προσεγγίζοντας διαφορετικά κάθε μοναδικό τύπο πελάτη, σε επίπεδο επικοινωνίας και ακρόασης.

ΗΜΕΡΕΣ & ΩΡΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

- Δευτέρα 20 Μαΐου, 14:00-18:00, ΑΘΗΝΑ, Σολωμού 39, Τ.Κ. 10682
- Πέμπτη 30 Μαΐου, 14:00-18:00, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Grand Hotel Palace – The Luxury Hotels www.grandhotelpalace.gr, Μοναστηρίου 305, Τ.Κ. 54628

Το συγκεκριμένο σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί και στα νησιά Νάξο, Πάρο, Σαντορίνη και Ρόδο. Ρωτήστε μας σχετικά για ημερομηνίες και χώρους υλοποίησης.

Γιατί να το παρακολουθήσω;

Ο εκπαιδευόμενος, φεύγοντας από το σεμινάριο, έχει μαζί του επίκαιρο εκπαιδευτικό υλικό, καθώς και μια tailor made εκπαίδευση που αφορά αυτόν αποκλειστικά και τις δικές του επικοινωνιακές συνήθειες, όπως επίσης και τις δικές του προσωπικές δεξιότητες ακρόασης. Επίσης, παρέχονται σε κάθε εκπαιδευόμενο τρία βιβλία και ένα CD εντελώς ΔΩΡΕΑΝ που καθιστούν το σεμινάριο άνευ κόστους.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ – ΑΠΟΔΙΔΟΝΤΑΙ ΜΕ ΘΕΑΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το σεμινάριο θα αποδώσει, με τεχνικές, τις απαντήσεις στα κάτωθι 12 ερωτήματα:

- 1. Πως πουλάτε** σε έναν απότομο, ανταγωνιστικό, δυνατό, αποφασιστικό, άφοβο, αυταρχικό, ανυπόμονο άστοργο, αλαζόνα, αντιρρησία, εργασιομανή, αδιάκριτο, εξωστρεφή, εργοκεντρικό, δύσκολο, ταχύ πελάτη;
- 2. Πως πουλάτε** σε έναν κινητικό, παιχνιδιάρη, απολαυστικό, ομιλητικό, αναιδή, απείθαρχο, ξεχασιάρη, φλύαρο, ανοργάνωτο, ασυνεπή και ακατάστατο πελάτη;
- 3. Πως πουλάτε** σε έναν συγκρατημένο, επιφυλακτικό, ντροπαλό, φοβητσιάρη, αναποφάσιστο, απαθή, στενάχωρο, δύσπιστο, αδιάφορο και ισχυρογνώμονα πελάτη;
- 4. Πως πουλάτε** σε έναν αναλυτικό, επίμονο, ευαίσθητο, οργανωτικό, προγραμματισμένο, τελειομανή, ανασφαλή, απαισιόδοξο, αρνητικό, αποτραβηγμένο, εσωστρεφή πελάτη;
- 5. Πως πουλάτε** σε έναν χαλαρό τύπο ακροατή που εστιάζει στην έμπνευση που του προκαλείτε, στο γενικό πλαίσιο, στην ευχαρίστηση, στο χιούμορ, στη χαλάρωση;
- 6. Πως πουλάτε** σε έναν συμπονετικό τύπο ακροατή που επικεντρώνεται στη συναισθηματική στήριξη, στην υπομονή, στα συναισθήματα, στις ανοιχτές ερωτήσεις, παραμένοντας σχετικά σιωπηλός;
- 7. Πως πουλάτε** σε έναν περιεκτικό τύπο ακρόασης που προσπαθεί να συνδέσει όλες τις πληροφορίες μεταξύ τους, οργανώνοντας πληροφορίες και κατανοώντας τη λογική πίσω από το επιχείρημα;
- 8. Πως πουλάτε** σε έναν τεχνικό τύπο ακρόασης που θέλει μόνο ολοκληρωμένες πληροφορίες, μόνο το κεντρικό νόημα εξαλείφοντας περισπασμούς, με στόχο τη σιγουριά και τη συγκέντρωση;
- 9. Πως πουλάτε** σε έναν αξιολογικό τύπο ακρόασης που αναζητά τα γεγονότα που στηρίζουν αυτό που λέγεται, συνδέοντας και αξιολογώντας τα πάντα, που απαντά μόνο επιλεκτικά;

10. Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι επικριτικός ή συμβουλευτικός «γονέας», που θέλει να σας επικρίνει ή να σας καθοδηγεί, χωρίς προοπτική συναλλαγής;

11. Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι «ενήλικας» και επιθυμεί από εσάς ισορροπία, αρμονία και ρεαλισμό;

12. Πως πουλάτε σε έναν τύπο πελάτη που είναι «παιδί» και αντιδρά σε όσα του λέτε;

ΑΓΟΡΑ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ / 3 ΒΙΒΛΙΩΝ / 1 CD

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης της συγκεκριμένης εκπαίδευσης, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε σε print out τις σημειώσεις (25 σελίδες) και όλο το εκπαιδευτικό υλικό που δίδεται στο σεμινάριο (3 βιβλία και 1 ηχητικό CD), στην τιμή των 48,88 ευρώ. Κόστος μεταφορικών για όλη την Ελλάδα, μόνο 4,48 ευρώ.

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 630 ευρώ συν ΦΠΑ.*

Lean Management

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr