



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΤΕΤΑΡΤΗ 19.05.2010 - ΩΡΑ 8.30μ.μ.

Ωρες Εφαρμογής ¹		Διάρκεια ¹	Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες)		
8.30	10.30	2,00	<p>Εισαγωγή στόχοι σεμιναρίου και επεξήγηση προγράμματος Σύγχρονος Πωλητής</p> <ul style="list-style-type: none">• Παράγοντες που επηρεάζουν ένα πετυχημένο πωλητή• απαραίτητα χαρακτηριστικά ενός επαγγελματία πωλητή <p>Αρνητικοί Παράγοντες που επηρεάζουν τον πωλητή και κατ'έκταση το τρόπον πώλησης</p> <ul style="list-style-type: none">• Θετικό και αρνητικό στρες.• Αιτίες που το καθορίζουν και από που πηγάζει.• Πότε και πώς αλλάζετε.• Τι προκαλεί το στρες στο χώρο εργασίας.• Στόχοι αυτογνωσίας.• Συμπεριφορά τύπου Α, Τύπου Β, Εργασιακό περιβάλλον τύπου Α τύπου Β. <p>Αυτοεκτίμηση</p> <ul style="list-style-type: none">• Πως να αντλήσουμε ικανοποίηση από το χώρο των πωλήσεων.• Ανάγκη αποδοχής προσωπικοτήτων – και η σχέση με υπεύθυνους λήψης αποφάσεων. <p>Φόβοι για επαγγελματική αποτυχία – επιτυχία Τεχνικές για μία επιτυχημένη εικόνα.</p> <ul style="list-style-type: none">• Δέκα τρόποι για αύξηση της ενεργητικότητας.• Διευκρίνιση των αξιών, οραμάτων και σκοπών.• Καθορισμός στόχων. <p>Περιπτωσιακή Μελέτη(case study)</p>	<p>ΧΑΡΗΣ ΣΤΑΣΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ZOTICUS LTD</p>
10.30	11.45	0,15	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
11.45	13.45	2,00	<p>Ουσιώδη σημεία των πωλήσεων</p> <ul style="list-style-type: none">• ποιά είναι και πως επηρεάζουν την αποδοτικότητα της επιχείρησης• τα σημεία που πρέπει να οργανώνει ο πωλητής <p>Τεχνική πωλήσεων</p> <ul style="list-style-type: none">• μέθοδοι ανάπτυξης• μέθοδοι κλεισίματος• κανόνες τεχνικών τηλεφώνου, πόρτα σε πόρτα <p>Παράγοντες που επηρεάζουν την πώληση</p> <ul style="list-style-type: none">• γνώσεις• επιδεξιότητα	<p>ΧΑΡΗΣ ΣΤΑΣΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ZOTICUS LTD</p>

			<ul style="list-style-type: none"> • προσωπικότητας Αίτια μειωμένης Απόδοσης. • Αρνητικές και Θετικές Πεποιθήσεις. • Δέκα στάδια της κορυφαίας απόδοσης. • Τρόποι βελτίωσης εαυτού. • Καλλιεργώντας υψηλή ενεργητικότητα <p>Περιπτωσιακή Μελέτη(case study)</p>	
13,45	14,45	1,00	ΓΕΥΜΑ	
14,45	15,15	1,30	<p>Ορθή προετοιμασία συνάντησης</p> <ul style="list-style-type: none"> • σημασία και απαιτούμενα βήματα • διαδικασία πώλησης από το περιβάλλον την επιχείρησης • εντοπισμός αναγκών • συλλογή πληροφοριών <p>Ορθή συνάντηση με το πελάτη</p> <p>Στάδια διαδικασίας πώλησης</p> <ul style="list-style-type: none"> • πρίν από την πώληση,κατά τη διάρκεια της πώλησης,μετά την πώληση <p>Η σωστή χρησιμοποίηση του χρόνου</p> <p>Αντιρρήσεις – υπερβάσεις αντιρρήσεων</p> <ul style="list-style-type: none"> • λόγοι προβολής αντιρρήσεων • αντιμετώπιση παραπόνων • μέθοδοι υπερβάσεων αντιρρήσεων <p>Ίκανοποίηση πελατών σ'όλα τα στάδια πώλησης</p> <ul style="list-style-type: none"> • εξυπηρέτηση πελάτη κατά την πώληση • ενέργειες πωλητών μετά την πώληση η σημασία της ορθής εξυπηρέτησης <p>Ο ενθουσιασμός και η εφαρμογή του.</p> <p>Περιπτωσιακή Μελέτη(case study)</p>	ΧΑΡΗΣ ΣΤΑΣΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ZOTICUS LTD

Διάρκεια Κατάρτισης ²		7,00		
----------------------------------	--	------	--	--

ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ:

- στον εντοπισμό όλων των αρνητικών δεδομένων, περιοριστικών πιστεύω μη υλοποίησης επιτυχημένων πωλήσεων και υπέρβασή τους
- στην ανάλυση των παραγόντων που επηρεάζουν την επιτυχημένη πώληση
- στην εκμάθηση και ταξινόμηση πρακτικών μεθόδων καθορισμού,εφαρμογής και υλοποίησης πετυχημένων πωλήσεων.
- στην δημιουργία θετικής συμπεριφοράς μέσω αντίληψης βασικών αρχών, για την επιτυχή εφαρμογή των πωλήσεων εξυπηρετώντας τους πελάτες,
- η εφαρμογή στόχων των πωλήσεων για μεγαλύτερη αποδοτικότητα.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:

- να κατανοούν και εφαρμόζουν τις τεχνικές επιτυχημένων πωλήσεων καθώς και να ξεπερνούν τους λόγους υλοποίησης των στόχων πωλήσεων

2. να αυξήσουν την αποδοτικότητα και κατ'επέκταση του τμήματος τους αφού θα καθορίζουν πετυχημένες τεχνικές πωλήσεων.
3. να εφαρμόζουν τα χρονικά πλαίσια υλοποίησης, τις κατάλληλες τεχνικές σε όλα τα στάδια της πώλησης (κατά την διάρκεια της ορθής προετοιμασίας, της συνάντησης και της εξυπηρέτησης του πελάτη).
4. να ελέγχουν την πορεία των πωλήσεων σε όλα τα στάδια μέσω των τεχνικών που θα εφαρμόζουν.
5. να μπορούν να δημιουργούν καλύτερη σχέση και επικοινωνία με τον πελάτη

Το Δικαίωμα Συμμετοχής στο πρόγραμμα είναι € 151,66 συν € 22,74ΦΠΑ το άτομο. Το ύψος της επιχορήγησης της Αρχής Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού καθορίζεται (σύμφωνα με το Νόμο Περί Δημοσίων Ενισχύσεων) για την περίπτωση των Μικρών, Μεσαίων Επιχειρήσεων και των Μεγάλων Επιχειρήσεων € 91.00-.

Ως εκ τούτου οι συμμετέχοντες παρακαλούνται να αποστείλουν μαζί με τη δήλωση συμμετοχή τους επιταγή στο όνομα του ΕΒΕ Πάφου για το ποσό των :

Δικαίωμα Συμμετοχής – Μικρής, Μεσαίας & Μεγάλης Επιχείρησης
€ 83.40 (€ 60.66 + € 22.74 ΦΠΑ) το άτομο.

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε στο τηλέφωνο 26 818173.

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.





ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΠΑΦΟΥ
ΛΕΩΦ.ΑΘΗΝΩΝ 7 & ΓΩΝΙΑ ΑΛΕΞ. ΠΑΠΑΓΟΥ, ΤΟΛΜΗ ΚΩΡΤ, ΔΙΑΜ.101, ΠΑΦΟΣ
Τ.Θ. 60082, ΤΤ8100 ΠΑΦΟΣ – ΚΥΠΡΟΣ, ΤΗΛ.26-818173, ΦΑΞ 26-944602
Email: evpafos@cytanet.com.cy --- www.pcci.org.cy

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

“ ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ”

ΤΕΤΑΡΤΗ 19.05.2010 & ΩΡΑ 8.30π.μ.- 4.45μ.μ. – ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΑΙΘΟΥΣΑ Ε.Β.Ε. ΠΑΦΟΥ

ΟΝΟΜΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ			
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ		
	Ταχ. Κιβώτιο	Ταχ. Τομέας	
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ		ΦΑΞ	
		EMAIL	
ΟΝΟΜΑΤΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ	<u>ΟΝΟΜΑ</u>		<u>ΘΕΣΗ</u>
	1.....		1.....
	2.....		2.....
	3.....		3.....
	4.....		4.....
	5.....		5.....
6.....		6.....	

ΜΙΚΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕΣΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΜΕΓΑΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Παρακαλώ όπως αποστέλλεται τη συμπληρωμένη δήλωση συμμετοχής, μέσω φαξ στον αριθμό 26 944602 ή email: evpafos@cytanet.com.cy

Ημερομηνία

Υπογραφή

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Αρχή Ανάπτυξης
Ανθρώπινου
Δυναμικού
Κύπρου

