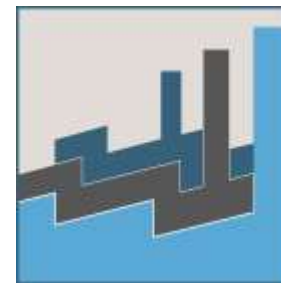


«ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»



ΣΒΘΣΕ

Σύνδεσμος Βιομηχανιών
Θεσσαλίας
& Στερεάς Ελλάδος

17 Φεβρουαρίου 2023

ώρα 14:00 – 18:00

μέσω ZOOM



στην υπηρεσία της επιχείρησής σας



Δήλωση Συμμετοχής

Κόστος συμμετοχής:
Μέλη **70€/άτομο**,
Μη Μέλη **140€/άτομο**

Δήλωση
Συμμετοχής



Μέχρι την **Πέμπτη 16 Φεβρουαρίου 2023**

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε επιχειρηματίες & διευθυντικά στελέχη των τμημάτων πωλήσεων, καθώς επίσης και σε επικεφαλής των τμημάτων μάρκετινγκ και εξαγωγών των επιχειρήσεων που επιθυμούν να αναπτύξουν το απαραίτητο υπόβαθρο προκειμένου να αυξήσουν τις πωλήσεις τους και να βελτιώσουν την κερδοφορία της εταιρία τους.

Επίσης το σεμινάριο είναι χρήσιμο και για τα στελέχη άλλων τμημάτων που έρχονται σε άμεση ή έμμεση επαφή με πελάτες και επιθυμούν να κατανοήσουν τον τρόπο λειτουργίας του τμήματος πωλήσεων και να αναπτύξουν μια αποτελεσματική συνεργασία.



Στόχος - Οφέλη

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να εξοικειώσει τους συμμετέχοντες με τις τεχνικές πωλήσεων και με τις σύγχρονες μεθόδους ανάπτυξης πωλήσεων.

Το πρόγραμμα του σεμιναρίου αυτού, δίνει έμφαση στην επίλυση προβλημάτων και σε συγκεκριμένες τεχνικές και συμπεριφορές, με τις οποίες ο πωλητής μπορεί να χειριστεί πιο αποτελεσματικά τη διαδικασία πώλησης.

Το σεμινάριο είναι εργαστηριακό και στοχεύει στην ανάπτυξη προσωπικών ικανοτήτων.

Με τη λήξη του σεμιναρίου **θα διατεθεί το βιβλίο με τίτλο: «Μην πουλάτε! Κάντε τους άλλους να αγοράσουν!»**, καθώς και **ολόκληρο το εκπαιδευτικό υλικό**: παρουσιάσεις power point, video, ασκήσεις, μελέτες περιπτώσεων, προσομοιώσεις.

Στους συμμετέχοντες θα δοθεί **Πιστοποιητικό Παρακολούθησης**.

Ενότητες Σεμιναρίου

- ✓ Ο ρόλος και η διαδικασία των πωλήσεων
- ✓ Τύποι πώλησης & Ψηφιακή Εποχή
- ✓ Καθορισμός στόχων πωλήσεων
- ✓ Ανάπτυξη βραχυπρόθεσμων σχεδίων δράσης και εμπορικής πολιτικής
- ✓ Διαδικασία πειστικής πώλησης
- ✓ Σύγχρονες μορφές πωλήσεων
- ✓ Ικανότητες του συμβούλου πωλήσεων στην ανακάλυψη αναγκών, στην επίλυση προβλημάτων και στην παρουσίαση λύσεων
- ✓ Εδραίωση σχέσεων σταθερής συνεργασίας με τους πελάτες, οι οποίες οδηγούν σε επαναλαμβανόμενες πωλήσεις και συστάσεις σε άλλους αγοραστές
- ✓ Αγοραστικές ανάγκες και προσδοκίες του κάθε πελάτη
- ✓ Αντιμετώπιση αντιρρήσεων των πελατών
- ✓ Ικανότητες ευελιξίας στην εφαρμογή της πώλησης





Γιάννης Τζαβλόπουλος

BA, MBA, PhD

Είναι Εισηγητής σε Πανεπιστήμια, Κολέγια, σεμινάρια επιχειρήσεων, συνέδρια και ομιλητής στο TEDx.

Είναι σύμβουλος επιχειρήσεων, ενώ έχει διατελέσει διευθυντής μάρκετινγκ και πωλήσεων σε πολυεθνικές εταιρίες.

Βραβευμένος από την ακαδημία μάρκετινγκ και από την Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων και 3 φορές υπότροφος για την ακαδημαϊκή του επίδοση.

Συγγραφέας του best seller «ΜΗΝ ΠΟΥΛΑΤΕ! ΚΑΝΤΕ ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΟΥΝ!», ενώ έχει εκδώσει και 4 εκπαιδευτικούς οδηγούς.

Τα άρθρα του έχουν δημοσιευτεί σε ελληνικά και ξένα επιστημονικά περιοδικά καθώς και πρακτικά συνεδρίων.

Από το 2015 είναι Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Μάνατζμεντ Ανθρώπινου Δυναμικού.

Για να δείτε το προφίλ του εισηγητή πατήστε [ΕΔΩ](#)

ΧΟΡΗΓΟΣ

