



Η Υπηρεσία Εκπαίδευσης/Πιστοποίησης του Χρηματιστηρίου Αθηνών διοργανώνει 3ήμερο σεμινάριο

Τεχνικές πωλήσεων B2B & B2C. Διαχείριση αντιρρήσεων του πελάτη.

Συνοπτική περιγραφή

Το σεμινάριο επιχειρεί να προσφέρει τα απαραίτητα εργαλεία και τεχνικές στους συμμετέχοντες, που θέλουν να βελτιώσουν την επίδοση και απόδοσή τους στον τομέα των πωλήσεων. Η βελτίωση των επικοινωνιακών δεξιοτήτων και οι νέες τεχνικές προσέγγισης πελατών που θα παρουσιαστούν θα είναι εφελκυστικό για προσέγγιση νέων πελατών και επιτυχία στον τομέα αυτό. Η καλύτερη προσέγγιση των πελατών και οι βελτιωμένες τεχνικές συμβάλλουν στην πετυχημένη πορεία της επιχείρησης!

Σε ποιούς απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη των μελών του Χ.Α., σε στελέχη επιχειρήσεων, σε επενδυτές, σε φοιτητές, διευθυντές, προϊσταμένους, επιχειρηματίες καθώς και σε οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο επιθυμεί να αποκτήσει δεξιότητες επικοινωνίας, να ενισχύσει τις τεχνικές πώλησης που γνωρίζει και να βελτιώσει την ικανότητα διαχείρισης αντιρρήσεων.

Σκοπός

Ανάπτυξη επικοινωνιακών δεξιοτήτων. Βελτίωση της συνεργασίας εντός κι εκτός επιχείρησης. Εξέλιξη της τεχνικής των πωλήσεων για την αντιμετώπιση δύσκολων και απαιτητικών πελατών, διαχειριζόμενοι αριστοτεχνικά τις αντιρρήσεις τους.

Στόχοι

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου οι εκπαιδευόμενοι θα είναι έχουν τη δυνατότητα να:

- Κατανοήσουν τους κανόνες της ουσιαστικής επικοινωνίας
- Αντιληφθούν τα εμπόδια στην επικοινωνία
- Να αξιοποιήσουν τη μη λεκτική τους επικοινωνία για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών τους
- Να γνωρίσουν τα είδη, τις τεχνικές και τις θεωρίες πωλήσεων B2B & B2C
- Να κατανοήσουν τη συμπεριφορά του πελάτη-καταναλωτή
- Να γίνουν σύμβουλοι του πελάτη
- Να αντιμετωπίσουν τις διαφωνίες και αντιρρήσεις του πελάτη με εποικοδομητικό τρόπο
- Να κερδίσουν πελάτες από τον ανταγωνισμό
- Να πετύχουν πλήρως ικανοποιημένους πελάτες

Μεθοδολογία

Η εκπαίδευση του συγκεκριμένου θέματος, προβλέπεται να γίνει συνδυάζοντας τόσο τα οπτικοακουστικά μέσα όσο και τη χρήση μεθόδων που θεωρούνται οι ιδανικότερες για τη διδασκαλία ενηλίκων. Οι εκπαιδευόμενοι μέσα από ομαδικές βιωματικές ασκήσεις, μελέτες περιπτώσεων, παιχνίδια ρόλων και παραδείγματα, θα βιώνουν τις νέες πληροφορίες και θα τις εφαρμόζουν δοκιμαστικά στο ασφαλές περιβάλλον της αίθουσας του σεμιναρίου. Στόχος της μεθοδολογίας είναι να μπορούν άμεσα να εφαρμόσουν τις οδηγίες - τακτικές στο πραγματικό εργασιακό τους περιβάλλον, αλλά και να βελτιώσουν τις πωλήσεις μέσα από ουσιαστική συνεργασία με τον πελάτη προς όφελος και των δύο!

Ημερομηνίες διεξαγωγής του σεμιναρίου:	18, 20, 23 Οκτωβρίου 2017
Ώρες διεξαγωγής:	17:30 - 21:30
Τελευταία Ημέρα Υποβολής Αιτήσεων:	11 Οκτωβρίου 2017
Κόστος Συμμετοχής:	€120 + Φ.Π.Α
Σύνολο ωρών:	12
Χώρος διεξαγωγής:	ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, Κατούνη 16-18, Λαδάδικα
Εισηγήτρια:	Ζαΐμη Αντιγόνη, MBA, Σύμβουλος επιχειρήσεων

Επίπεδο Ύλης Σεμιναρίου

- Γενικό Εξειδικευμένο
v Εισαγωγικό Μεσαίου Επιπέδου Προχωρημένο

Οι συμμετέχοντες θα λάβουν την **ύλη** καθώς επίσης και **βεβαίωση παρακολούθησης** του σεμιναρίου.
Το σεμινάριο μπορεί να χρηματοδοτηθεί από το **0,24** του **ΟΑΕΔ**.

Πρόγραμμα σεμιναρίου

- Ορισμός και εμπόδια επικοινωνίας στην πώληση
- Κανόνες ουσιαστικής επικοινωνίας με τον πελάτη
- Μη λεκτική επικοινωνία στις πωλήσεις
- Πώς γίνονται σύμβουλος του πελάτη
- Θεωρίες πωλήσεων
- Τεχνικές – μέθοδοι πωλήσεων
- Διαχείριση αντιρρήσεων – Παραδείγματα

Σύντομο βιογραφικό εισηγήτριας

Η Ζαΐμη Αντιγόνη είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας του τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων και κάτοχος MBA. Είναι πιστοποιημένη εκπαιδύτρια ενηλίκων από τον ΕΟΠΠΕΠ, και ενταγμένη στα μητρώα εκπαιδευτών: ΛΑΕΚ, ΕΚΔΔΑ, ΚΕΠΑ Κύπρου, INEMY, ΙΝΣΕΤΕ κ.α. Συνεργάζεται από το 1998 με το ΚΑΕΛΕ, το ΕΚΔΔΑ, ο ΙΜΕ ΓΣΒΕΕ, ΙΝΕ ΓΣΕΕ, ΙΝΕΜΥ και τα περισσότερα ΚΕΚ στη Β. Ελλάδα έχοντας περισσότερες από 6.500 ώρες εκπαίδευσης στο ενεργητικό της.

Για μία δεκαετία ως εργαστηριακός συνεργάτης στα ΤΕΙ Καβάλας και Δυτ. Μακεδονίας δίδαξε επιχειρηματικότητα, στρατηγική επιχειρήσεων, μανάτζμεντ, εταιρική ταυτότητα και εικόνα κ.α. Επίσης, ως διαχειρίστρια εμπορικής επιχείρησης για 13 χρόνια ήταν υπεύθυνη πωλήσεων και προμηθειών περνώντας από τη θεωρία στην πρακτική των επιχειρήσεων.

Παράλληλα με την εκπαιδευτική ιδιότητα παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σε επιχειρήσεις σε Ελλάδα και Κύπρο πάνω σε θέματα οργάνωσης και ανθρωπίνων πόρων.

Ζει μόνιμα στη Θεσσαλονίκη και πέρα από την πόλη της αγαπά την ψυχολογία και την ιστιοπλοΐα.