



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

Μάρκετινγκ και πωλήσεις

Συνοπτική περιγραφή

Το σεμινάριο επιχειρεί να προσφέρει τα απαραίτητα εργαλεία στους συμμετέχοντες, που θέλουν να βελτιώσουν την επίδοση και απόδοσή τους στον τομέα των πωλήσεων. Οι απαραίτητες γνώσεις στα βασικά στοιχεία του Μάρκετινγκ και οι επικοινωνιακές δεξιότητες είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την ανάπτυξη και εξέλιξη κάθε πωλητή, στελέχους, επιχειρηματία, όλων καθώς βρισκόμαστε καθημερινά αντιμέτωποι στη διαδικασία της «πώλησης» προϊόντων – υπηρεσιών, ιδεών και προγραμμάτων. Κάθε επιχειρηση χρειάζεται ικανά στελέχη με δεξιότητες μάρκετινγκ, κατάλληλα να εξυπηρετήσουν τις επιθυμίες των πελατών τους και να προωθήσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της επιχειρησης τόσο στο φυσικό κατάστημα όσο και διαδικτυακά.

Σε ποιους απευθύνεται

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη των μελών του Χ.Α., σε στελέχη επιχειρήσεων, διευθυντές, προϊσταμένους, επιχειρηματίες καθώς και σε οποιονδήποτε ενδιαφερόμενο επιθυμεί να αποκτήσει δεξιότητες μάρκετινγκ, να ενισχύσει τις τεχνικές πώλησης που γνωρίζει.

Σκοπός

Κατανόηση βασικών εννοιών Μάρκετινγκ και του ηλεκτρονικού Μάρκετινγκ. Ανάπτυξη και 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 τις βασικές έννοιες του Μάρκετινγκ 5Ps & 7Ps
- Καταγράψουν τη SWOT ανάλυση της επιχείρησης
- Αξιοποιήσουν τα εργαλεία Μάρκετινγκ για την ανάπτυξη της επιχείρησης τους
- Προσεγγίσουν τον πελάτη μέσα από το Ηλεκτρονικό Μάρκετινγκ
- Γνωρίσουν τα είδη, τις τεχνικές και τις θεωρίες πωλήσεων
- Βοηθήσουν την επιχείρηση να γίνει ουσιαστικά πελατοκεντρική
- Κατανοήσουν τη συμπεριφορά του πελάτη-καταναλωτή B2B & B2C
- Γίνουν σύμβουλοι του πελάτη
- Αντιμετώπισουν τις διαφωνίες και αντιρρήσεις του πελάτη με εποικοδομητικό τρόπο
- Κερδίσουν πελάτες από τον ανταγωνισμό
- Έχουν πλήρως ικανοποιημένους πελάτες

Τρόπος Διεξαγωγής - 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!

Ελληνικά Χρηματιστήρια-Χρηματιστήριο Αθηνών Α.Ε., Υπηρεσία Εκπαίδευσης/Πιστοποίησης

Πληροφορίες, Τηλ.: (210) 33 66 464, Δηλώσεις Συμμετοχής, Fax: (210) 33 66 643, Λ. Αθηνών 110, 104 42 Αθήνα

E-mail:trainme@athexgroup.gr, www.athexgroup.gr



ATHEX

Χρηματιστήριο Αθηνών

Ημερομηνίες διεξαγωγής του σεμιναρίου :	3, 4, 5 Απριλίου 2019
Ωρες διεξαγωγής :	17:30 - 21:30
Τελευταία Ημέρα Υποβολής Αιτήσεων :	27 Μαρτίου 2019
Κόστος Συμμετοχής :	120€ + Φ.Π.Α
Σύνολο ωρών :	12
Χώρος διεξαγωγής :	ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΘΗΝΩΝ, Λεωφ. Αθηνών 110
Εισηγητής :	Ζαΐμη Αντιγόνη, MBA, Σύμβουλος επιχειρήσεων

Επίπεδο Ύλης Σεμιναρίου			
Γενικό	✓	Εξειδικευμένο	
✓ 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 στοιχεία του Μάρκετινγκ
- Συμπεριφορά καταναλωτή
- 5 & 7 P's του Μάρκετινγκ
- SWOT analysis
- Ηλεκτρονικό Μάρκετινγκ
- Μίγμα Μάρκετινγκ και στρατηγικές της επιχείρησης
- Πελατοκεντρικές επιχειρήσεις
- B2B και B2C
- Τεχνικές – μέθοδοι πωλήσεων
- Πως γίνομαι πιο αποδοτικός σύμβουλος του πελάτη
- Διαχείριση αντιρρήσεων



ATHEX
Χρηματιστήριο Αθηνών

Σύντομο βιογραφικό εισηγητή

Η Ζαΐμη Αντιγόνη είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας του τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων και κάτοχος MBA. Είναι πιστοποιημένη εκπαιδεύτρια ενηλίκων από τον ΕΟΠΠΕΠ, και ενταγμένη στα μητρώα εκπαιδευτών: ΛΑΕΚ, ΕΚΔΔΑ, ΚΕΠΑ Κύπρου, INEMY, INSETΕ κ.α. Συνεργάζεται από το 1998 με το ΚΑΕΛΕ, το ΕΚΔΔΑ, το ΙΜΕ ΓΣΒΕΕ, ΙΝΕ ΓΣΕΕ, INEMY και τα περισσότερα ΚΕΚ στη Β. Ελλάδα έχοντας περισσότερες από 7.500 ώρες εκπαίδευσης στο ενεργητικό της.

Για μία δεκαετία ως εργαστηριακός συνεργάτης στα ΤΕΙ Καβάλας και Δυτ. Μακεδονίας δίδαξε επιχειρηματικότητα, στρατηγική επιχειρήσεων, μάνατζμεντ, 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 ιστοπλοΐα.