

Κέρκυρα, 5/4/2017

Ο Κερκυραϊκός Εκπαιδευτικός Όμιλος **Plus**, διοργανώνει Σεμινάριο & Εργαστήριο με θέμα **«Από το Μάρκετινγκ στις Πωλήσεις»**.

Το σεμινάριο θα πραγματοποιηθεί στις 23/4/2017 από τις 11:00 - 16:00, στην αίθουσα σεμιναρίων στο Επιμελητήριο Κέρκυρας, στην Άνω Πλατεία.

Η πληρωμή και η κράτηση θέσης γίνεται από το κατάστημα της Corfuland.

Μέσα από το σεμινάριο & εργαστήριο θα αναλύσουμε πώς μπορεί ο ιδιοκτήτης μιας μικρής / μεσαίας επιχείρησης & ο ελεύθερος επαγγελματίας να βελτιώσει τις τεχνικές του στην πώληση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του προς τον πελάτη.

**Το μάρκετινγκ μπορεί να φέρει πελάτες στην επιχείρηση, το εάν αυτοί θα αγοράσουν αφορά και τις ικανότητες του επιχειρηματία στην πώληση!**

### **Το Σεμινάριο & Εργαστήριο απευθύνεται:**

Σε όποιον έρχεται σε επαφή με πελάτες και συμμετέχει στη διαδικασία της πώλησης: σε Ιδιοκτήτες, Μανατζερς Μικρών & Μεσαίων Επιχειρήσεων & σε υπαλλήλους επιχειρήσεων. **Ακόμα το εργαστήριο είναι πολύ χρήσιμο για τους Ελεύθερους Επαγγελματίες που έρχονται σε επαφή με τους πελάτες τους και πωλούν τις υπηρεσίες τους.**

### **Μέσα απ' αυτό το εργαστήριο Επιχειρηματικής Συμβουλευτικής θα γνωρίσετε:**

#### **1. μια Εισαγωγή στην Τέχνη των Πωλήσεων**

*Παρουσίαση των βασικών συστατικών της πώλησης. Πελάτης-Πωλητής-Προϊόν ή Υπηρεσία. Τι είναι πιο σημαντικό; Πως αναγνωρίζω τα πλεονεκτήματα του προϊόντος ή της υπηρεσίας που πρέπει να πουλήσω;*

#### **2. την Ψυχολογία του πελάτη της ύφεσης**

*Θα παρουσιαστεί ο τρόπος που σκέφτεται ο πελάτης μας, η ιεράρχηση των αναγκών του και η εμπλοκή του στη διαδικασία της πώλησης. Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο;*

#### **3. τις Αρχές της Διαπροσωπικής Επικοινωνίας στην πώληση**

*Τα μυστικά της Λεκτικής Επικοινωνίας. Θόρυβος στην επικοινωνία. Διακρίσεις-εμπόδιο στην επικοινωνία. Βασικές αρχές της Γλώσσας του σώματος. Σημασία δεν έχει τι λέμε αλλά πως το λέμε. Στην ενότητα αυτή θα γίνουν *role playing games* και θα παρουσιαστούν σχετικά *video*.*

**4. την σημασία της Επαγγελματικής Εικόνας του σημερινού μικρομεσαίου επιχειρηματία – πωλητή. Παρουσίαση και ανάλυση του κανόνα 4X20. Πότε δεν έχουμε ευκαιρία για να συστηθούμε 2η φορά. Θα δούμε πόσο σημασία έχουν οι 20 πρώτες μας λέξεις, οι 20 πρώτες**

μας κινήσεις, οι 20 πόντοι απόσταση από τον πελάτη μας και τα 20 πρώτα δευτερόλεπτα σε κάθε νέα γνωριμία.

## 5. τη Διαχείριση αντιρρήσεων

Θα παρουσιαστούν οι τεχνικές να αντικρούονται οι αντιρρήσεις και οι τεχνικές για αποτελεσματικές διαπραγματεύσεις. Μπορώ πάντα να περνάω το μήνυμά μου με επιτυχία; Και αν ναι, πως;

## 6. τις Βασικές Τεχνικές πώλησης

Θα παρουσιαστούν οι πέντε βασικές αρχές πώλησης που ταιριάζουν στην σύγχρονη εποχή.

## 7. τη μέθοδο για το Χτίσιμο της δυνατής σχέσης με τους πελάτες

ΣΧΕΣΗ. Πόσο σημαντικό ρόλο παίζει η σχέση που θα χτίσω με τον πελάτη μου; Πόσο αυτή θα με βοηθήσει; Πόσο σημαντικός είναι ο πελάτης για μένα και πόσο σημαντικός είναι εγώ για εκείνον;

## Μεθοδολογία:

Στο Εργαστήριο θα προβληθούν εκπαιδευτικά video, θα γίνουν πρακτικές ασκήσεις και role playing games (διαδραστικά εκπαιδευτικά παιχνίδια) με στόχο την εξάσκηση των συμμετεχόντων στη θεωρία.

## Διάρκεια και Κόστος:

Διάρκεια: 4,5 ώρες με 2 διαλείμματα

Κόστος συμμετοχής ανά άτομο: 200€

Για έγκαιρες κρατήσεις θέσης: 100€ / άτομο μέχρι 19/4/2017

## Εισηγητής Σεμιναρίου:



### Θέμης Σαρανταένας

Σύμβουλος Μάρκετινγκ με 16ετή εμπειρία σε μικρές & μεγάλες επιχειρήσεις, συγγραφέας, παρουσιαστής τηλεοπτικής εκπομπής μάρκετινγκ στο οικονομικό κανάλι SBC TV

[www.marketingconsultant.gr](http://www.marketingconsultant.gr)

## Χορηγοί:

