

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός του σεμιναρίου είναι η εξοικείωση με σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων και διαπραγματεύσεων, η κατανόηση των πραγματικών αναγκών των πελατών, η αποτελεσματική διαχείριση των αντιρρήσεων και των παραπόνων καθώς και η δημιουργία θετικού κλίματος. Οι συμμετέχοντες θα μάθουν να αναγνωρίζουν όλους τους τύπους πελατών, τους τρόπους με τους οποίους θα πρέπει να τους αντιμετωπίζουν και διαδικασία που θα πρέπει να ακολουθήσουν προκειμένου να επιτευχθεί η πώληση.

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε εργαζόμενους, στελέχη και επιχειρηματίες που επιθυμούν να αποκτήσουν πρακτικές και σύγχρονες γνώσεις τεχνικών πωλήσεων με σκοπό να προσφέρουν υψηλότερα εισοδήματα στην επιχείρηση.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

- Βασικές αρχές επιχειρηματικότητας - Κατάσταση στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον
- Εισαγωγή στην διαδικασία της συμβουλευτικής πώλησης
- Μεθοδολογία πωλήσεων SPEND
- Μεθοδολογία υποστήριξης πωλήσεων OODA
- Η συμβουλευτική πώληση και η ενεργός επικοινωνία
- Διαχείριση πελατειακής βάσης
- Διαχείριση αντιρρήσεων
- Τύποι πελατών
- Εισπράξεις απαιτήσεων
- Στρατηγική SOS
- Αναπαραστάσεις Ρόλων
- Ανακεφαλαίωση - Καλές πρακτικές -Case studies

ΔΙΑΡΚΕΙΑ

Η διάρκεια του προγράμματος είναι **16 ώρες** με φυσική παρουσία και 4 εβδομάδες με e-Learning.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ

Φυσική παρουσία και e-Learning

Η [e-Learning](#) εκπαιδευτική διαδικασία διεξάγεται μέσω του διαδικτύου με τη χρήση υπερσύγχρονης ηλεκτρονικής πλατφόρμας η οποία είναι mobile friendly.

Η διαδικασία προσφέρει στον εκπαιδευόμενο «αυτονομία», δηλαδή τη δυνατότητα μελέτης στο χώρο και στον χρόνο που τον εξυπηρετεί.

FUTURE BUSINESS SCHOOL

ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΕΠΙΠΕΔΟΥ 1

Βασιλέως Αλεξάνδρου 41, 121 31, Περιστέρι, τηλ.: 210.5782931, fax: 210.57.63.920

e-mail: info@futurebs.gr, website: www.futurebs.gr
