

## ΠΩΛΗΣΕΙΣ Advanced

### ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός αυτού του οκτάωρου ταχύρυθμου σεμιναρίου είναι η παρουσίαση των νέων τάσεων στις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων με ανάλυση στρατηγικών διαχείρισης σε μία πελατοκεντρική προσέγγιση. Οι συμμετέχοντες θα μάθουν να εντοπίζουν κρυφές και φανερές ανάγκες, να κατευθύνουν τον πελάτη στο αποτέλεσμα που επιθυμούν και να καταλήγουν στην δημιουργία «δεσμών» ώστε και μετά την πώληση, να παραμένουν ο συνδεδετικός κρίκος του πελάτη με την επιχείρηση. Το ζητούμενο είναι ο πελάτης να βλέπει πλέον τον πωλητή, ως «πωλητή - σύμβουλο».

### ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται σε στελέχη πωλήσεων, επιχειρηματίες αλλά και σε όλους όσους επιθυμούν να αποκτήσουν μία σύγχρονη πελατοκεντρική μεθοδολογία πωλήσεων με σκοπό να δίνουν λύσεις όπου απαιτείται και να δημιουργούν δεσμούς με τον πελάτη.

### ΣΥΝΟΠΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- Συμπεριφορά καταναλωτή Οι ψυχολογικές πλευρές της συμπεριφοράς
- Καταναλωτές σε απόγνωση - Πώς άλλαξε η καταναλωτική συμπεριφορά στις συνθήκες κρίσης
- Ποιοι κερδίζουν και ποιοι χάνουν στο νέο αγοραστικό τοπίο
- Πώληση και προσωπικοί στόχοι
- Πώληση και προσωπική επιρροή
- Η πώληση ως αμφίδρομη επικοινωνία
- Εξεύρεση πελατών
- Η πώληση ως ανταλλαγή
- Η πώληση σε 4 βήματα
- Η χημεία
- Η κλίμακα συναισθημάτων
- Η εμπιστοσύνη
- Ανακαλύπτοντας την πραγματική ανάγκη
- Κλείνοντας την πώληση Ο παράγοντας «Νίκη»
- Πώληση και μη λεκτική επικοινωνία
- Communication Skills και διαχείριση αντιρρήσεων

### ΔΙΑΡΚΕΙΑ - ΤΟΠΟΣΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Η διάρκεια του προγράμματος είναι **8 ώρες**. Η διδασκαλία των μαθημάτων γίνεται στις εγκαταστάσεις του FUTURE BUSINESS SCHOOL, Αρκαδίας 16Α, Περιστερί (πλησίον μετρό Αγ. Αντωνίου)

### ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΛΑΕΚ 0,24%

Το πρόγραμμα επιδοτείται από το 0,24% του ΛΑΕΚ

FUTURE BUSINESS SCHOOL

ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗΣ ΕΠΙΠΕΔΟΥ 1

Αρκαδίας 16<sup>Α</sup>, 121 32, Περιστερί, τηλ.: 210.5782931-2-3, fax: 210.5782900

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