



## ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ – WORKSHOP

### Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΕΠΑΦΗ ΩΣ ΤΗΝ ΕΙΣΠΡΑΞΗ

#### Πρακτικοί τρόποι βελτίωσης των πωλήσεων εξασφαλίζοντας και τις εισπράξεις

Προσαρμοσμένο στις προσωπικές ανάγκες και δυνατότητες κάθε συμμετέχοντα και με έμφαση στην προσομοίωση πραγματικών καταστάσεων

**Ποιος :** Εισηγήτρια Γωγώ Παπαδοπούλου [www.SystemicLifeCoach.gr](http://www.SystemicLifeCoach.gr)

**Σε ποιόν απευθύνεται :** Σε κάθε επιχειρηματία, καταστηματούχο, πωλητή, διευθυντή πωλήσεων, ελεύθερο επαγγελματία, που προωθεί προϊόντα ή υπηρεσίες και έρχεται σε άμεση επαφή με τον πελάτη της χονδρικής ή της λιανικής.

**Σκοπός:** Να βελτιωθούν τα αποτελέσματα των πωλήσεων και των εισπράξεων

**Στόχοι:** Οι εκπαιδευόμενοι, ολοκληρώνοντας το σεμινάριο:

- Θα έχουν εξοικειωθεί με τα μυστικά της επαγγελματικής επικοινωνίας, της πειθούς και της αντιπαράθεσης
- Θα είναι σε θέση να διερευνούν τις εμφανείς αλλά και τις κρυμμένες ανάγκες του κάθε πελάτη και να προσαρμόζουν τις προτάσεις τους ανάλογα
- Θα ενισχύσουν τις διαπραγματευτικές τους ικανότητες, εντάσσοντας τεχνικές διαπραγμάτευσης και εναλλακτικών προτάσεων και σεναρίων.
- Θα μπορούν να χειρίζονται τον πελάτη ως προσωπικότητα και να κτίζουν τις κατάλληλες σχέσεις προκειμένου να εξασφαλίζουν τη μεγαλύτερη δυνατή φερεγγυότητα και στο θέμα της αποπληρωμής

#### Θεματικές ενότητες - περιεχόμενα:

- Ο «ξεχωριστός» πωλητής
- Η διαφορά της πώλησης από την απλή παραγγελιοληψία
- Πρακτικά παραδείγματα χονδρικών και λιανικών πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών
- Τα μυστικά της διαπροσωπικής επικοινωνίας και της αντιπαράθεσης με τον πελάτη
- Τι λέμε, τι δεν λέμε και πως το λέμε
- Γνωριμία και θεμελίωση της σχέσης μεταξύ του πελάτη – του πωλητή – της εταιρίας
- Διερεύνηση άμεσων και έμμεσων και μελλοντικών αναγκών
- Κατάλληλη αντιμετώπιση των αντιρρήσεων
- Έγκαιρος χειρισμός της πιθανής αφερεγγυότητας του πελάτη
- Μεθοδολογία διασφάλισης της αποπληρωμής

Γωγώ Παπαδοπούλου [www.SystemicLifeCoach.gr](http://www.SystemicLifeCoach.gr) 6936166066

- Νέα διαπραγμάτευση της αποπληρωμής
- Δεσμευτικές τακτικές
- Καλές πρακτικές εταιριών

**Τρόπος εκπαίδευσης:** Ο τρόπος εκπαίδευσης ακολουθεί και εφαρμόζει τεχνικές της «Δραματοποιημένης Εκπαίδευσης Ενηλίκων». Με στόχο την αυτοπαρακίνηση των συμμετεχόντων, ώστε να θελήσουν να εφαρμόσουν τη νέα γνώση που θα αποκομίσουν και μετά το σεμινάριο στις συνθήκες της εργασίας τους και να μην εγκλωβιστούν στην ευκολία της πεπατημένης οδού

Το περιεχόμενο του εργαστηρίου θα συνδεθεί με βαθύτερες επαγγελματικές, κοινωνικές και ανθρώπινες αξίες ώστε οι εκπαιδευόμενοι να διαμορφώσουν μια θετικότερη στάση για το ρόλο τους, τόσο μέσα στο επαγγελματικό πλαίσιο, όσο και στην κοινωνία γενικότερα.

Επίσης, θα δημιουργηθούν συνθήκες προσομοίωσης και οι εκπαιδευόμενοι θα αποκτήσουν βιωματικές εμπειρίες μέσα από επίλυση σεναρίων πραγματικών και υποθετικών καταστάσεων, από παιχνίδια ρόλων και case studies, ενώ παράλληλα, θα χρησιμοποιηθούν οπτικοακουστικά μέσα, χρήση video και προσωπικής βιντεοσκόπησης και αξιολόγησης κλπ.

Στόχος πάντα, να συνδυάζεται η εκπαίδευση με την «ψυχαγωγία» (εκ του αγωγή – ψυχής) ώστε η απλή πληροφόρηση των νέων ιδεών, να εξελιχθεί από τον κάθε ένα, σε βαθύτερη και ουσιαστικότερη γνώση...

**...γιατί, κάθε τι που μαθαίνεις με την καρδιά σου,  
γίνεται πραγματικά δικό σου και τότε μπορείς και θέλεις να το χρησιμοποιήσεις.**

**Προσφέρονται:** (ηλεκτρονικά)

- ❖ Σημειώσεις
- ❖ Σχετική αρθρογραφία
- ❖ Φωτογραφικό υλικό και video από την υλοποίηση των ασκήσεων του σεμιναρίου (αν συμφωνούν όλοι οι συμμετέχοντες και εμπλεκόμενοι)
- ❖ Βεβαίωση παρακολούθησης από τη GPSEminars (Γ. Παπαδοπούλου) και τη Διεπιστημονική Κοινότητα Ανάπτυξης