



ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ - WORKSHOP
Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΣ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗΣ
ΣΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Εισηγήτρια: Γωγώ Παπαδοπούλου www.SystemicLifeCoach.gr

Απευθύνεται: Σε κάθε ενδιαφερόμενο που ασχολείται με τη διαπροσωπική πώληση, την εξυπηρέτηση πελατών, την εκπαίδευση πωλητών και σε κάθε άλλον ο οποίος θέλει να γνωρίσει τις τεχνικές που αξιοποιούν τη συναισθηματική νοημοσύνη στην πώληση.

Σκοπός: Η βελτίωση των πωλησιακών αποτελεσμάτων μέσα από την αξιοποίηση της συναισθηματικής νοημοσύνης

Στόχοι: Μετά την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι εκπαιδευόμενοι

- Θα κατανοούν τις βασικές έννοιες που αφορούν στη συναισθηματική νοημοσύνη των ανθρώπων
- Θα αναγνωρίζουν το ρόλο της συναισθηματικής νοημοσύνης στην παρακίνηση και την απόφαση του πελάτη
- Θα εξοικειωθούν με τεχνικές που θα τους βοηθούν να χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης και να δημιουργούν φανατικούς και διαχρονικούς πελάτες
- Θα είναι σε θέση να αναδεικνύουν τα οφέλη του προϊόντος τους για τον πελάτη, που θα σχετίζονται με τα «δυνατά σημεία» της συναισθηματικής του νοημοσύνης
- Θα επαναπροσδιορίσουν την άποψή τους για τα κίνητρα αγοράς αποκτώντας νέα διαπραγματευτικά εργαλεία

Τρόπος: Μέσα σε ένα δημιουργικό και ομαδικό κλίμα, θα δημιουργηθούν συνθήκες προσομοίωσης (σκηνικό, εξοπλισμός, σενάρια κλπ) και οι εκπαιδευόμενοι συμμετέχοντας σε βιωματικές εμπειρίες και παιχνίδια ρόλων, θα εξελίξουν τις δυνατότητες που έχουν και θα ανακαλύψουν νέες τεχνικές αξιοποίησης της συναισθηματικής νοημοσύνης του πελάτη αλλά και των ιδίων

Θεματικές ενότητες - περιεχόμενα:

Απομυθοποίηση της συναισθηματικής νοημοσύνης. Τι είναι και ποιος ο ουσιαστικός της ρόλος

- Ποια στοιχεία της ΣΝ πρέπει να διαθέτει σε υψηλό βαθμό ο πωλητής ώστε να λέμε πως έχει το «φυσικό χάρισμα στην πώληση»
- Πως επιτυγχάνεται η αυτοβελτίωση της ΣΝ του πωλητή
- Κίνητρα αγοράς και απόφασης που συνδέονται με τη Συναισθηματική Νοημοσύνη του πελάτη
- Τεχνικές διερεύνησης των στοιχείων της συναισθηματικής του νοημοσύνης
- Διαμόρφωση στρατηγικής προσέγγισης αξιοποιώντας τα χαρακτηριστικά της ΣΝ
- Η διαμόρφωση κατάλληλης πρότασης για κάθε πελάτη
- Ο ρόλος της ΣΝ στη ενεργή διατήρηση του πελατολογίου