



PARTNERS PS

## Τα 7 Βήματα της Προσωπικής Πώλησης B2B Μια Σύγχρονη Προσέγγιση



**Οδηγείστε την επιτυχία σας στο επόμενο επίπεδο!**

Αντίληψη, Σκέψη, Ικανότητες, Στρατηγική και Προσέγγιση που θα σας βοηθήσουν να αναπτυχθείτε ως Επαγγελματίας Σύμβουλος Πωλητής.

### Περιγραφή του προγράμματος

#### **Ανάγκη συμμετοχής σε αυτό το πρόγραμμα**

Ο ρόλος του Πωλητή είναι πιο περίπλοκος. Το περιβάλλον της αγοράς σήμερα έχει καταστεί ιδιαίτερα πολύπλοκο, δύσκολο και απαιτητικό.

Ο ρόλος του Πωλητή είναι πλέον πιο κρίσιμος για την επιτυχία. Η προσωπική πώληση προϊόντων και υπηρεσιών σε επιχειρήσεις αντιμετωπίζει τις μεγαλύτερες προκλήσεις ανταγωνιστικότητας αφού η αγορά παρουσιάζει υπερπροσφορά ενώ η ζήτηση από τελικούς πελάτες βρίσκεται στα χαμηλότερα επίπεδα.

Το στοιχείο του μίγματος μάρκετινγκ Προσωπική Προώθηση αποτελεί την μεγαλύτερη ευκαιρία των προμηθευτών που επιδιώκουν την ανάπτυξη του μεριδίου αγοράς τους.

Ο ρόλος του Πωλητή επεκτείνεται από πωλητή σε στρατηγικό συνεργάτη. Οι επιχειρήσεις που απευθύνονται σε τελικούς πελάτες, σήμερα έχουν μεγαλύτερη ανάγκη εξυπηρέτησης τους από εξαιρετικούς επαγγελματίες εξωτερικούς πωλητές. Ο πήχης ανεβαίνει συνεχώς!

---

Γι' αυτό, οι επιχειρήσεις - προμηθευτές έχουν ανάγκη από επαγγελματίες πωλητές που να εφαρμόζουν αποτελεσματικά την διαδικασία της πώλησης και να κατευθύνονται από την ανάγκη της επιτυχίας μεγιστοποιώντας την αξία των πελατών και της επιχείρησης.

### **Ποιοι θα έχουν ιδιαίτερο όφελος από αυτό το πρόγραμμα**

Διευθυντικά και εποπτικά στελέχη των διευθύνσεων Μάρκετινγκ, Πωλήσεων, Ανάπτυξη Εργασιών και σε Πωλητές έμπειρους και μη που απευθύνονται σε επιχειρήσεις.

### **Ποια οφέλη παρέχει αυτό το πρόγραμμα**

Πρωταρχικός στόχος είναι όπως οι συμμετέχοντες αναπτύξουν μια σύγχρονη προσέγγιση της διαδικασίας της πώλησης.

- Να προσεγγίσουν την εξωτερική πώληση ως ένα ολοκληρωμένο σύστημα λειτουργίας.
- Να γνωρίσουν πως έχουν εξελιχθεί οι τεχνικές πωλήσεων και να μπορούν να τις εφαρμόζουν αποτελεσματικά.
- Να γνωρίσουν τις δεξιότητες και συμπεριφορές του ιδανικού πωλητή και να μπορούν να προβαίνουν σε αυτοαξιολόγηση για συνεχή βελτίωση τους.
- Να προσανατολιστούν περισσότερο προς την ανάπτυξη της επαγγελματικής συμπεριφοράς τους και να καθοδηγούνται από ένα δυνατό αίσθημα επιτυχίας.
- Να κατανοούν καλύτερα την αγοραστική συμπεριφορά και να προσαρμόζονται καλύτερα στα δεδομένα του πελάτη.
- Να χειρίζονται πιο αποτελεσματικά τις αντιρρήσεις των πελατών.
- Να επικοινωνούν καλύτερα με τους πελάτες.
- Να παρουσιάζουν καλύτερα τις λύσεις που μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες.
- Να μπορούν να κερδίζουν τους πελάτες με μεγαλύτερη επιτυχία.

### **Τα θέματα που καλύπτει το πρόγραμμα**

#### **Εισαγωγή – Παρουσίαση των στόχων του προγράμματος**

- Γιατί οι κανόνες στην προσωπική πώληση έχουν αλλάξει
- Η αποστολή του εξωτερικού πωλητή
- Το προφίλ ενός εξαιρετικού εξωτερικού πωλητή

---

## **Η διαδικασία της πώλησης**

- Γιατί χρειάζεται ο πωλητής ν' ακολουθήσει συγκεκριμένα βήματα για να πραγματοποιήσει την πώληση
- Επισκόπηση της διαδικασίας της πώλησης
- Από την προετοιμασία προσέγγισης μέχρι την εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση
- Η διατήρηση της πώλησης εντός μιας επιθυμητής πορείας

## **Προσέγγιση του πελάτη**

- Κερδίζοντας τις εντυπώσεις
- Η κατανόηση του προφίλ του πελάτη
- Η ικανότητα προσαρμογής του πωλητή σε διαφορετικές συνθήκες

## **Εντοπισμός των αναγκών του πελάτη**

- Η δύναμη των ερωτήσεων
- Η διαχείριση των πληροφοριών και μηνυμάτων που δίνει ο πελάτης

## **Παρουσίαση δυνατοτήτων**

- Μέθοδοι και τεχνικές παρουσίασης
- Πως βοηθώ τον πελάτη ν' αντιληφθεί τα οφέλη που θα αποκομίσει από την συνεργασία και τα προϊόντα

## **Αντιμετώπιση Αντιρρήσεων & Διαπραγμάτευση**

- Τακτικές χειρισμού αντιρρήσεων
- Ανάδειξη μιας συνολικής πρότασης αξίας
- Επιδίωξη μιας συμφωνίας "κερδίζω - κερδίζεις"

## **Κλείσιμο**

- Διασφάλιση των συμφωνημένων
- Εκτέλεση των διαδικαστικών της συναλλαγής / συμφωνίας

## **Εξυπηρέτηση μετά την πώληση**

- Ανάπτυξης της σχέσης
- Άσκηση - Ερωτηματολόγιο αυτοαξιολόγησης με σκοπό την βελτίωση της ατομικής απόδοσης

Σύνοψη – Ερωτήσεις – Συζήτηση & Αξιολόγηση του προγράμματος

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/ οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

**Διεξαγωγή:**

Παρασκευή 22 Ιουνίου  
2018, Λευκωσία

**Διάρκεια:** 7 ώρες – ολοήμερο

**Χώρος:** Ξενοδοχείο Altius Boutique  
Hotel, Λευκωσία

**Εκπαιδευτής:** Ανδρέας Αγγελή Δείτε  
το βιογραφικό του στην ιστοσελίδα  
που παρουσιάζεται το πρόγραμμα.

**Τιμολόγηση – Συμμετοχή ανά άτομο**

Ειδική τιμή €119

Επιχορήγηση από ΑνΑΔ €84

Πληρωτέο ποσό €35,00+ €22,61

Φ.Π.Α

Η τιμή περιλαμβάνει: σημειώσεις του  
σεμιναρίου, ροφήματα και σνακς,  
μεσημεριανό γεύμα και πιστοποιητικό  
συμμετοχής.

**ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΚΑΙ ΩΣ ΕΝΔΟΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΜΕ  
ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΑΔ**

Διοργανώνεται για το προσωπικό μιας επιχείρησης και η θεματολογία και η διάρκεια προσαρμόζεται σύμφωνα με τις ανάγκες και δεδομένα της επιχείρησης.

**Δήλωση Συμμετοχής στο πρόγραμμα:  
Τα 7 Βήματα της Προσωπικής Πώλησης B2B**

Όνοματεπώνυμο συμμετέχοντα: \_\_\_\_\_

Θέση: \_\_\_\_\_ Εταιρεία: \_\_\_\_\_

Υπεύθυνο άτομο εταιρείας για επικοινωνία: \_\_\_\_\_

Τηλ: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

Μπορείτε να διαβάσετε τους όρους και κανονισμούς συμμετοχής στην ιστοσελίδα που παρουσιάζεται αναλυτικά το πρόγραμμα.

**Πληροφορίες και δηλώσεις συμμετοχής: KEK Mita & Partners PS**

Τηλ: 7000 4886, Fax: 24633144

Email: [training@partnersps.com](mailto:training@partnersps.com)

[www.partnersps.com](http://www.partnersps.com)