



ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΚΕΒΕ

«ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΟΥΣ ΚΑΙΡΟΥΣ»

Ημερομηνία Διεξαγωγής:

28/05/2015

Χώρος Διεξαγωγής:

Λευκωσία (Ξενοδοχείο HOLIDAY INN)

Στόχος:

Οι προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις λόγω των δύσκολων οικονομικών συγκυριών είναι πολλές. Η διατήρηση και ανάπτυξη των επιχειρήσεων με βάση αυτά τα δεδομένα είναι μια μεγάλη πρόκληση για κάθε επιχειρηματία. Οι επιχειρήσεις που επιτυγχάνουν να προσαρμοστούν, καινοτομήσουν και να προβούν σ' όλες τις απαραίτητες αλλαγές με βάση τις ανάγκες της αγοράς είναι αυτές που θα επιβιώσουν και θα αναπτυχθούν.

Μερικοί επιλέγουν την «εύκολη» οδό με το να μειώσουν τις τιμές τους για να παραμείνουν ανταγωνιστικοί. Τέτοιες ενέργειες οδηγούν σε στενά περιθώρια κέρδους που εν συνεχεία οδηγούν σε μείωση προσωπικού ή/και επενδύσεων με αποτέλεσμα την χειροτέρευση της ποιότητας των υπηρεσιών /

προϊόντων που προσφέρουν. Με αυτές τις ενέργειες η σταδιακή χειροτέρευση είναι αναπόφευκτη και οδηγεί ουσιαστικά στο θάνατο της επιχείρησης / οργανισμού.

Αυτό το σεμινάριο σκοπό έχει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν ένα στρατηγικό σχέδιο πωλήσεων που θα τους βοηθήσει να επικεντρωθούν σε πελάτες κλειδιά που δημιουργούν προστιθέμενη αξία και που θα βοηθήσουν την επιχείρηση / οργανισμό με επιτυχία να αντιμετωπίσει τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες της εποχής μας.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:

- κατανοούν πώς να αναπτύξουν στρατηγικό σχέδιο πωλήσεων
- γνωρίζουν πώς να διοικούν και να διαχειρίζονται τα διάφορα θέματα μέσα σε δύσκολες οικονομικές καταστάσεις
- γνωρίζουν πώς να επιτυγχάνουν συγκριτικό πλεονέκτημα για την επιχείρηση / οργανισμό τους σε δύσκολο οικονομικό περιβάλλον
- γνωρίζουν τις αναγκαίες αρχές πωλήσεων καθώς και τις αλλαγές που πρέπει να γίνουν ώστε όχι μόνο να διατηρήσουν την επιχείρηση αλλά και την αναπτύξουν περαιτέρω
- γνωρίζουν τα στοιχεία που πρέπει να περιέχει ένα στρατηγικό όραμα για την επιχείρηση / οργανισμό τους
- γνωρίζουν πώς να υπερβαίνουν τους κινδύνους μείωσης των πωλήσεων τους σε δύσκολες οικονομικές συνθήκες
- γνωρίζουν πώς να αξιολογούν και πώς να επικεντρώνονται σε κερδοφόρους πελάτες

Περιγραφή Υποψηφίων:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Γενικούς Διευθυντές, Διευθυντές Τμημάτων καθώς και σε Ανώτερα Στελέχη επιχειρήσεων / οργανισμών από τα τμήματα πωλήσεων, Μάρκετινγκ καθώς και στρατηγικού προγραμματισμού.

Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο εμπειρογνώμονας **κύριος Elie Wakil**.

Το πρόγραμμα θα διεξαχθεί στην Ελληνική Γλώσσα.

Δικαίωμα Συμμετοχής: €170 + €32.30 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €119

Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €83.30 (€51 + €32.30 ΦΠΑ)

Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής και να την αποστείλουν **στο ΚΕΒΕ**, Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38 & Δεληγιώργη 3, Τ.Κ. 21455, 1509 Λευκωσία, Τηλ. 22889840, Φαξ: 22668630, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy **το αργότερο μέχρι την Τρίτη 26 Μαΐου 2015.**

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών γι' αυτό θα γίνουν δεκτές αιτήσεις με σειρά προτεραιότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλώ επικοινωνήστε με τον υπεύθυνο του προγράμματος κ. Χρίστο Ταντελέ, Τηλ. 22889840.

Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελέ

Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΟΥΣ ΚΑΙΡΟΥΣ				
Λευκωσία 28/05/2015				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
09.00	09.15	0,25	Εισαγωγή - Προσδοκίες, Στόχοι	
09.15	10.00	0,75	Η ανάγκη να είμαστε Ανταγωνιστικοί - Ομαδική Εργασία: -Λόγοι -Η Πραγματική Εικόνα -Παράγοντες πέραν από τον έλεγχο μας -Παράγοντες υπό τον έλεγχο - Πώς μπορούμε να κάνουμε μια νέα αρχή: Μια πρακτική προσέγγιση - Επιλέξετε και καθορίστε μία αλλαγή η οποία θα κάνει την διαφορά - Ανάλυση κύριων σημείων - Συζήτηση	
10.00	11.00	1,00	Προγραμματισμός και Κριτήρια για εξέταση - Τι μέτρα και δράσεις θα πρέπει να χρησιμοποιηθούν εσωτερικά και εξωτερικά ώστε να πετύχετε το είδος της επιχείρησης που θέλετε να έχετε - Ομαδική Εργασία: «Πώς ορίζεται η αρίστευση προϊόντων και υπηρεσιών» - Συζήτηση, πρακτικά συμπεράσματα Ανάπτυξη του Στρατηγικού Οράματος - Ομαδική Εργασία: «Πώς καθορίζεται η στρατηγική» - Πώς καθορίζεται η στρατηγική - Ποιά βήματα θα πρέπει να ακολουθούνται - Πώς αναπτύσσω την κατάλληλη στρατηγική - Συζήτηση	
11.00	11.15	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
11.15	12.00	0,75	Τα Στοιχεία του Στρατηγικού Οράματος - Η σημασία της ηγεσίας, απαραίτητες ικανότητες - «Σε τι δίνουν αξία οι πελάτες σας» - «Σε τι δίνουν αξία οι άνθρωποι σας»	
12.00	13.00	1,00	Στοιχεία Στρατηγικής Πώλησης - Ορισμός Στρατηγικής v/s τακτική που πρέπει να ακολουθηθεί - Τα βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν για το καθορισμό της στρατηγικής - Στοιχεία κλειδιά: listing - Η διαδικασία υιοθέτησης (Πώς να διαφοροποιήσετε τους πελάτες σας) - Η πλατφόρμα πωλήσεων (Η διαδικασία που θα εντοπίζει τους πελάτες κλειδιά)	
13.00	14.00	1,00	ΓΕΥΜΑ	
14.00	15.45	1,75	Οικονομική Επίδραση της αγοράς - Οι κίνδυνοι μεταβλητών πωλήσεων και λύσεις - Η διατήρηση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος - Η σήραγγα των πωλήσεων (The Sales Tunnel) - Συζήτηση	
15.45	16.00	0,25	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
16.00	17.30	1,50	Εφαρμογή Μελέτης Εργασίας: Αναπτύξτε ένα Στρατηγικό Όραμα - Ανάλυση της τωρινής κατάστασης - Μελλοντικός σχεδιασμός - ποια κριτήρια λαμβάνω υπόψη - Σχεδιάστε και καταγράψτε μια στρατηγική για 5 χρόνια - Ομαδική Εργασία - Συζήτηση - Ανάλυση κύριων σημείων εκμάθησης	

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας

7:00



ΚΥΠΡΙΑΚΟ
ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

«ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΣΕ ΔΥΣΚΟΛΟΥΣ ΚΑΙΡΟΥΣ»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:

Τηλ.

Φαξ.

Διεύθυνση:

Τ.Θ.

Τ.Κ.

E-MAIL:

Αρ. Συμμετεχόντων:

☐ Λευκωσία, 28/05/2015 (Ξενοδοχείο HOLIDAY INN)

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.

.....

2.

.....

3.

.....

4.

.....

5.

.....

Ημερομηνία

Υπογραφή