



«LEAN SALES: ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕ ΛΙΤΕΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»

Ημερομηνία & Χώρος Διεξαγωγής:
Λευκωσία 22 & 29/11/2017, Ξενοδοχείο CLEOPATRA



Στόχος:

Ο πωλητής (εσωτερικός ή εξωτερικός) προσθέτει αξία όταν βρίσκεται πρόσωπο με πρόσωπο με τον πελάτη. Όλες οι υπόλοιπες εργασίες που εκτελεί, αν και αναγκαίες μεν για να είναι έτοιμος να εξυπηρετήσει τον πελάτη, θεωρούνται αναγκαίες αλλά δεν προσθέτουν αξία. Μάλιστα για τη φιλοσοφία του LEAN θεωρούνται σπατάλη, γιατί ο σημερινός πελάτης δεν είναι πρόθυμος να πληρώνει για λειτουργίες, κωλυσιεργίες και άλλες ενέργειες που γίνονται σε μία εταιρεία και δεν έχουν όφελος για τον ίδιο. Στόχος

των Πωλήσεων μέσα στο νέο σκηνικό της αγοράς είναι όπως ο πωλητής περνά όσο το δυνατόν περισσότερο ποιοτικό χρόνο με τον κάθε πελάτη. Μόνον έτσι θα καταφέρει να κτίσει εποικοδομητικές σχέσεις, να εντοπίσει με ακρίβεια τις ανάγκες του και σε λιγότερο χρόνο να του προσφέρει την κατάλληλη λύση στο πρόβλημα που αντιμετωπίζει.

Το σεμινάριο στοχεύει να βοηθήσει όσους ασχολούνται με τις πωλήσεις να:

- Κατανοήσουν την Λιτή Φιλοσοφία (Lean Philosophy) και πως αυτή μπορεί να εφαρμοσθεί στο χώρο των πωλήσεων
- Εντοπίσουν τις ενέργειες που αφαιρούν αξία και τους εμποδίζουν να πετύχουν τους στόχους τους
- Κατανοήσουν γιατί οι σπατάλες (waste) ισούνται με κακή εξυπηρέτηση προς τον πελάτη
- Εξεύρουν τρόπους ώστε να περνούν περισσότερο χρόνο με τους πελάτες που μετρούν για την επιχείρησή τους
- Λειτουργούν πιο ομαδικά με τους συναδέλφους τους, κάτι που θα τους βοηθήσει να λειτουργούν προδραστικά αντί αντιδραστικά, σβήνοντας φωτιές

Περιγραφή Υποψηφίων:

Το εν λόγω πρόγραμμα απευθύνεται σε νέους πωλητές που χρειάζονται ένα σωστό και ολοκληρωμένο υπόβαθρο αναφορικά με την τέχνη των πωλήσεων. Σε πεπειραμένους πωλητές όλων των βαθμίδων που θέλουν να βελτιώσουν τις ικανότητες τους με σύγχρονες μεθοδολογίες χειρισμού αντιρρήσεων. Σε Διευθυντές Πωλήσεων και Στελέχη του Τμήματος Μάρκετινγκ και Operations που επιθυμούν να κατανοήσουν τον νέο ρόλο των πωλήσεων και να εφαρμόσουν πιο αποδοτικές τεχνικές. Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο τόσο για το λιανικό όσο και το χονδρικό εμπόριο.

Implementing Lean Sales



Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο Κύπριος εμπειρογνώμονας κύριος **Μιχάλης Μαϊμάρης**.

Δικαίωμα Συμμετοχής: €270 + €51.30 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €168 Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €153.30 (€102+€51.30 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 τη Δευτέρα 20 Νοεμβρίου 2017.**

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.

/ΓΒ



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

LEAN SALES: Περισσότερες πωλήσεις με λιτές τεχνικές πωλήσεων				
Λευκωσία 22/11/2017				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου	Εκπαιδ.
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:30	10:30	2:00	<p>Ποιοι παράγοντες εμποδίζουν την εταιρεία μου να κάνει περισσότερες πωλήσεις και μεγαλύτερο κέρδος;</p> <ul style="list-style-type: none">Γιατί πρέπει να αποφεύγουμε την μέθοδο "spray & pray";Άσκηση / Παρουσίαση / Συζήτηση <p>Παρουσίαση της Λιτής Φιλοσοφίας (Lean Thinking)</p> <ul style="list-style-type: none">Ποιες είναι οι 5 αρχές;Πως εφαρμόζονται στις Πωλήσεις;Παραδείγματα από τον χώρο των συμμετεχόντων	M.M.
10:30	10:50	0:25	Διάλειμμα	
10:45	12:45	2:00	<p>Γιατί το waste (σπατάλη) ισούται με κακή εξυπηρέτηση;</p> <ul style="list-style-type: none">Που παρατηρούνται σπατάλες στον τρόπο που λειτουργούμε σαν πωλητές;Που διαφέρει η Λιτή Μέθοδος Πωλήσεων από τον παραδοσιακό τρόπο πωλήσεων;Άσκηση / Παρουσίαση / Συζήτηση	M.M.
12:45	13:45	1:00	Διάλειμμα	
13:45	15:15	1:50	<p>Πως θα γίνουμε πιο παραγωγικοί;</p> <ul style="list-style-type: none">Βλέποντας την εταιρεία από την οπτική γωνία του πελάτηΣχεδιασμός Ταξιδιού (εξωτερικοί πωλητές)Ποιους πελάτες βλέπουμε πρώτα;Πως θα κάνουμε τους πελάτες μας να αγοράζουν περισσότερο, χωρίς να είμαστε πιεστικοί (Εσωτερικοί Πωλητές)Άσκηση / Παρουσίαση / Συζήτηση	M.M.
15:15	15:30	0:25	Διάλειμμα	
15:30	17:00	1:50	<p>Αξιοποιώντας την τεχνολογία για αποτελεσματικότερες πωλήσεις</p> <ul style="list-style-type: none">Sales Force Automation: Παρουσίαση Περιπτώσιακής ΜελέτηςΓιατί πρέπει να γνωρίζουμε πολύ καλά τους πελάτες μας;Πως θα μας βοηθήσουν το Email & τα Social Media;Γιατί πρέπει να μελετούμε τις ιστοσελίδες των πελατών μας;Καταιγισμός Ιδεών: Άλλοι λιτοί τρόποι αύξησης των πωλήσεων	M.M.
Καθαρή διάρκεια σεμιναρίου 7 ώρες				



LEAN SALES: Περισσότερες πωλήσεις με λιτές τεχνικές πωλήσεων

Λευκωσία 29/11/2017

Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου	Εκπαιδ.
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08:30	10:30	2:00	Πουλάς σ' όλους τους πελάτες ή μόνο σ' αυτούς που σου μοιάζουν; <ul style="list-style-type: none">• Τεχνικές για να παίρνουμε όλες τις πληροφορίες που χρειαζόμαστε• Πως χειριζόμαστε τον κάθε τύπο πελάτη:<ul style="list-style-type: none">○ Εύθυμο / ανοικτόκαρδο○ Μελαγχολικό○ Οξύθυμο / Χολερικό○ Φλεγματικό• Πρακτική εξάσκηση	M.M.
10:30	10:50	0:25	Διάλειμμα	
10:45	12:45	2:00	Sales kit <ul style="list-style-type: none">• Τι πρέπει να περιέχει;• Πως θα βοηθήσει τον πωλητή να πετύχει περισσότερες πωλήσεις:<ul style="list-style-type: none">○ Στο κατάστημα (εσωτερικό πωλητή);○ Στον πελάτη (εξωτερικό πωλητή)• Παραδείγματα Sales Kit που κερδίζουν τον πελάτη	M.M.
12:45	13:45	1:00	Διάλειμμα	
13:45	15:15	1:50	Πόσες μέρες τον χρόνο πουλούμε; Γιατί χάνουμε πωλήσεις; Γιατί μόνον 183 μέρες τον χρόνο πουλούμε; Πως θα αυξήσουμε τον χρόνο που περνάμε με τον πελάτη;	M.M.
15:15	15:30	0:25	Διάλειμμα	
15:30	17:00	1:50	Σπάζοντας το πελατολόγιο μας για καλύτερη παρακολούθηση <ul style="list-style-type: none">• Ο κανόνας 1 / 4 / 15 / 20 / 40 / 20• Πως χειριζόμαστε κάθε κατηγορία πελατών;• Περιπτωσιακή Μελέτη<ul style="list-style-type: none">○ Τι μπορούμε να μεταφέρουμε στο δικό μας χώρο εργασίας; Συμπεράσματα / Αξιολόγηση Σεμιναρίου & Εκπαιδευτή	M.M.

Καθαρή διάρκεια σεμιναρίου 7 ώρες

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους, οι οποίοι ικανοποιούν τα κριτήρια της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



Αρχή Ανάπτυξης
Ανθρώπινου
Δυναμικού
Κύπρου



Δήλωση Συμμετοχής

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

«LEAN SALES: Περισσότερες πωλήσεις με λιτές τεχνικές πωλήσεων»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:

Τηλ.

Φαξ.

Διεύθυνση:

Τ.Θ.

Τ.Κ.

E-MAIL:

Αρ. Συμμετεχόντων:

Λευκωσία, 22 & 29/11/2017, Ξενοδοχείο *CLEOPATRA*

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Όνόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

1.

.....

2.

.....

3.

.....

4.

.....

5.

.....

Ημερομηνία

Υπογραφή