



«SOCIAL SELLER: Ο Νέος Ρόλος του Marketer ή Ενός Στελέχους Πωλήσεων»



Χώρος & Ημερομηνία Διεξαγωγής:
Λευκωσία 11/12/2018 (Ξενοδοχείο *Cleopatra*)

Στόχος:

Τα ψηφιακά μέσα έχουν αλλάξει τον τρόπο που αγοράζουν οι πελάτες, τόσο στην B2B όσο στην B2C αγορά. Σύμφωνα με έρευνες, ο πωλητής μπαίνει στον κύκλο πώλησης μεταξύ του 60-70% της φάσης αγοράς. Αυτό γιατί οι πελάτες έχουν την ευκαιρία να βρουν από μόνοι τους όλη την πληροφόρηση που χρειάζονται, λόγω της ευρείας διάδοσης του διαδικτύου. Το συμπέρασμα είναι πως μία επιχείρηση η οποία θέλει να έχει μέλλον,, οφείλει να αξιοποιήσει ψηφιακούς τρόπους πώλησης, τους οποίους θα πρέπει να ενσωματώσει στη παραδοσιακή διαδικασία πώλησης. Ο πωλητής σήμερα οφείλει να γνωρίζει πολύ καλά το Facebook, Instagram & LinkedIn για να μπορέσει να κτίσει ουσιαστικές σχέσεις με υφιστάμενους και υποψήφιους πελάτες, κι έτσι να κερδίσει πωλήσεις.

Μετά την ολοκλήρωση της κατάρτισης οι καταρτιζόμενοι πρέπει να είναι σε θέση:

Με τη λήξη του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα κατανοήσουν πως πλέον η online επικοινωνία αποτελεί μέρος του DNA πωλήσεων μίας επιχείρησης που θέλει να έχει μέλλον. Αναλυτικότερα θα πετύχουν τους ακόλουθους στόχους:

Επίπεδο γνώσεων

1. Θα εμπεδώσουν τον νέο ρόλο που πρέπει να παίζουν σήμερα και που είναι αυτός του Social Seller.
2. Θα μάθουν πως συνδυάζεται το Social Selling με το Email, το Cold Calling και άλλες προωθητικές ενέργειες της επιχείρησης.
3. Θα κατανοήσουν πως μια εταιρεία θα ευθυγραμμίσει όλο το προσωπικό Μάρκετινγκ & Πωλήσεων με τα νέα ψηφιακά μέσα.
4. Θα μάθουν πως η τεχνολογία ενσωματώνεται στη διαδικασία απόκτησης, διατήρησης και ανάπτυξης πελατών.

Επίπεδο Δεξιοτήτων

5. Θα εξοικειωθούν με νέους τρόπους για το πως ψάχνουμε για νέους πελάτες στη ψηφιακή εποχή.
6. Θα δουν ποιες προκλήσεις θα αντιμετωπίσει ένα στέλεχος όταν θα αποφασίσει πως μέρος του χρόνου και των προσπάθειών του θα αφιερωθεί στα ψηφιακά μέσα.
7. Θα μάθουν πως μετρούμε την επιτυχία αν αξιοποιήσουμε τα Social Media στις Πωλήσεις και το Μάρκετινγκ.

Επίπεδο Στάσεων

8. Θα αποκτήσουν θετική στάση όσον αφορά νέους τρόπους προώθησης και πώλησης των προϊόντων και υπηρεσιών τους.
9. Θα εργάζονται με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση αφού θα καταλάβουν πως ξεχωρίζουν στα μάτια των πελατών τους από τον ανταγωνισμό.

Περιγραφή Υποψηφίων:

Γενικοί διευθυντές, διευθυντές, εποπτικό προσωπικό, Λειτουργούς και γενικά σε Επιστημονικό προσωπικό από το τμήμα μάρκετινγκ, πωλήσεων (sales engineers, key account managers), εξυπηρέτηση πελατών, λειτουργιών (operations) και στρατηγικού προγραμματισμού.

Εκπαιδευτής:

Στο πρόγραμμα αυτό θα διδάξει ο Κύριος εμπειρογνώμονας κύριος
Μιχάλης Μαϊμάρης.

Δικαίωμα Συμμετοχής: €180 + 34.20 € Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος έχει εγκριθεί από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €119

Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €95.20 (€61 + €34.20 ΦΠΑ)

Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής και να την αποστείλουν **στο ΚΕΒΕ**, Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38 και Δεληγιώργη 3, Τ.Θ. 21455, 1509 Λευκωσία, Τηλ. 22889840, Φαξ. 22668630, e-mail: gvenizelou@ccci.org.cy **το αργότερο μέχρι την Παρασκευή 07 Δεκεμβρίου 2018.**

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

SOCIAL SELLER: Ο ΝΕΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ MARKETER Ή ΕΝΟΣ ΣΤΕΛΕΧΟΥΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ				
Λευκωσία 11/12/2018				
Ώρες Εφαρμογής ¹		Διάρκεια ¹ (ώρες)	Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι			
08.30	10.30	2,00	Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος - ο Αλληλογνωριμία - ο Σκοπός / προσδοκώμενα αποτελέσματα - ο Μαθησιακό συμβόλαιο - ο Πόσο αποδίδουν σήμερα οι παραδοσιακοί τρόποι πώλησης; - ο Ποιοι ασχολούνται με τα Social Media στις επιχειρήσεις; - ο Ποιοι είναι οι Changemakers σε κάθε επιχείρηση και πως επηρεάζουν αυτούς που λαμβάνουν μέρος στη λήψη αποφάσεων; - ο Το προφίλ των Changemakers - ο Πως παίρνουν συστάσεις με ποιους να συνεργαστούν; - ο Πως κάνει fit ο Πωλητής στη νέα διαδικασία πώλησης;	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.30	10.45	0.25	Διάλειμμα	
10.45	12.45	2,00	- ο Αξιοποιώντας το Facebook σαν εργαλείο προώθησης. - ο Ανάλυση του Αλγόριθμου και πως αυτός επηρεάζει τα post και τις καμπάνιες - ο Κτίζοντας μια καμπάνια (Facebook Ads) ▪ Τι πρέπει να προσέξω; - ο Ποιο περιεχόμενο είναι κατάλληλο για το Facebook; Άσκηση: Οι συμμετέχοντες θα χωριστούν σε ομάδες και θα κάνουν μια άσκηση.	Μιχάλης Μαϊμάρης
12.45	13.45	1.00	Γεύμα	
13.45	15.15	1,50	- ο Αξιοποιώντας το Instagram, σαν επιχειρηματικό εργαλείο ▪ Η δύναμη της εικόνας ▪ Σχεδιάζοντας την Στρατηγική μας για το Instagram Ιδέες για προώθηση στο Instagram	Μιχάλης Μαϊμάρης
15.15	15.30	0.25	Διάλειμμα	
15.30	17.15	1,50	- ο Αξιοποιώντας το LinkedIn σαν εργαλείο πώλησης ▪ Βρίσκοντας υποψήφιους πελάτες με την χρήση της πλατφόρμας αυτής ▪ Πως και πότε είναι σωστό να δυνδεόμαστε μαζί τους; ▪ Γιατί βοηθά να διαβάζουμε τα post τους; - ο Πόσο χρόνο πρέπει να αφιερώνουμε καθημερινά στα Social Media; - ο Social Selling: Πως υλοποιείται βήμα βήμα - ο Ενώνοντας τις προσπάθειες των Τμημάτων Μάρκετινγκ & Πωλήσεων ▪ Τι είναι το Smarketing ή Smales	Μιχάλης Μαϊμάρης
			Ερωτήσεις – Απαντήσεις	
			Συμπεράσματα / Αξιολόγηση Σεμιναρίου & Εκπαιδευτή	
Διάρκεια Κατάρτισης ²		7,00		



Δήλωση Συμμετοχής

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

«SOCIAL SELLER: Ο Νέος Ρόλος του Marketer ή Ενός Στελέχους Πωλήσεων»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
T.Θ.	T.K.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

☐ Λευκωσία, 11/12/2018 (Ξενοδοχείο *Cleopatra*)

Στοιχεία Συμμετεχόντων

Ονόματα Συμμετεχόντων:

Θέση στην Εταιρεία:

- | | |
|---------|-------|
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |

«Εγώ ο/η _____, δηλώνω ότι είμαι άνω των 18 ετών. Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να χρησιμοποιούν όλα τα πιο πάνω προσωπικά δεδομένα με σκοπό την συμμετοχή στο πιο πάνω σεμινάριο. ☐

Εξουσιοδοτώ το ΚΕΒΕ να μου αποστέλλουν παρόμοιας φύσης με την πιο πάνω εκδήλωση ενημερωτικό υλικό σε μελλοντικό χρόνο. ☐

Ενημερώνομαι ότι δύναται να αναρτηθούν σε ιστοσελίδες ή/και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης φωτογραφίες ή/και βίντεο από τη συγκεκριμένη εκδήλωση στις οποίες εμφανίζομαι, για σκοπούς προβολής της εκδήλωσης. Εάν δεν προβείτε στη σχετική εξουσιοδότηση προς το ΚΕΒΕ για τη διατήρηση των δεδομένων σας για μελλοντική επικοινωνία, αυτά θα καταστραφούν με το πέρας της εκδήλωσης. Πέραν του δικαιώματος απόσυρσης της συγκατάθεσής σας, διαθέτετε επίσης τα δικαιώματα πρόσβασης, διόρθωσης, διαγραφής, φορητότητας, περιορισμού ή αντίταξης στην επεξεργασία των δεδομένων σας, τα οποία μπορείτε να εξασκήσετε μέσω γραπτής αίτησης στο ΚΕΒΕ. Διαθέτετε επίσης το δικαίωμα καταγγελίας στο Γραφείο Επιτρόπου Προσωπικών Δεδομένων».

Ημερομηνία Υπογραφή