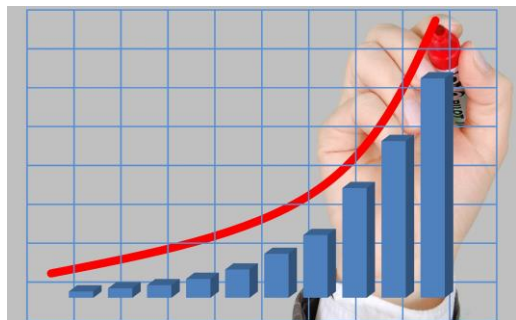




«ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΟ CROSS-&UP-SELLING ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»

Ημερομηνία & Χώρος Διεξαγωγής :
Λευκωσία 21/03/2019 Ξενοδοχείο **SEMELI**

Στόχος:

Οι πελάτες σήμερα έχουν πολλές επιλογές και θα επιλέξουν την επιχείρηση, η οποία όχι μόνον θα ικανοποιήσει αλλά θα ξεπεράσει τις προσδοκίες τους. Μία πρόκληση για πολλές επιχειρήσεις είναι η επίτευξη Cross- & Up-Selling πωλήσεων, γιατί με τους ίδιους πελάτες θα έρθουν περισσότερες πωλήσεις στην εταιρεία.

Η “πίεση” με λάθος τρόπο στον πελάτη φέρνει ακριβώς τα αντίθετα αποτελέσματα. Μόνον με σωστό χειρισμό και αξιοποίηση σύγχρονων τεχνικών μπορεί να πειστεί ένας πελάτης να αγοράσει κάτι που του προτείνει ο πωλητής. Αυξάνοντας τον μέσο όρο αγορών ανά τιμολόγιο, αυξάνονται και οι πωλήσεις χωρίς επιπρόσθετα έξοδα

Με τη λήξη του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

- κατανοήσουν τους όρους Cross-Selling, Up-Selling και Basket Size.
- εξοικειωθούν με τεχνικές για να πετύχουν αύξηση πωλήσεων αξιοποιώντας τις πιο πάνω τεχνικές.
- μάθουν τεχνικές ώστε να δημιουργούν ανάγκες στον πελάτη για να θέλει από μόνος του να αγοράσει επιπρόσθετα προϊόντα ή υπηρεσίες.
- εμπεδώσουν τεχνικές ώστε να κατανοούν τις αντιλήψεις και ανάγκες των πελατών τους, για να μπορούν να προσαρμόζουν τον διάλογο πώλησης ανάλογα.
- δουν τεχνικές πως μετρούμε το Cross- & Up-Selling.
- απομυθοποιήσουν το γεγονός ότι ο πελάτης όταν θέλει αγοράζει από μόνος του.
- αποκτήσουν αυτοπεποίθηση ώστε να προτείνουν στους πελάτες τους συμπληρωματικά προϊόντα και υπηρεσίες. Έτσι θα κερδίζουν πωλήσεις εις βάρος των ανταγωνιστών τους.

Περιγραφή Υποψηφίων:

Το 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 που συμβάλλουν στην αύξηση των πωλήσεων. Σε Διευθυντές Πωλήσεων και Στελέχη του Τμήματος Μάρκετινγκ που επιθυμούν να εφαρμόσουν νέες τεχνικές. Το πρόγραμμα είναι κατάλληλο τόσο για το λιανικό όσο και το χονδρικό εμπόριο.

Εκπαιδευτής:

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

Δικαίωμα Συμμετοχής: €160 + €30,40 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €84

Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €106,40 (€76 + €30,40 ΦΠΑ)

Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν την επισυναπτόμενη δήλωση και 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 Τρίτη 19 Μαρτίου 2019.**

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

Με εκτίμηση,

Χρίστος Ταντελέ

Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ.

/ΓΒ



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



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΟ CROSS- & UP-SELLING ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ				
Λευκωσία 21/03/2019				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.45	10.45	2,00	Εισαγωγή και στόχοι του προγράμματος - Αλληλογνωριμία - Σκοπός / προσδοκώμενα αποτελέσματα - Μαθησιακό συμβόλαιο Συζήτηση: Οι προκλήσεις της εποχής μας Ποιος είναι ο τρόπος πώλησης που χρησιμοποιούμε σήμερα; - Συζήτηση - Γιατί πρέπει να δημιουργήσουμε μια νέα μεθοδολογία (κουλτούρα) πώλησης; Τι είναι το Cross-Selling; - Ορισμός - Γιατί είναι απαραίτητο; - Παρουσίαση τεχνικών Παραδείγματα	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.45	11.00	0,25	Διάλειμμα	
11.00	13.00	2,00	Εφαρμογή του Cross-Selling στην εταιρεία μας - Πως μπορεί να εφαρμοσθεί; - Συζήτηση - Παραδείγματα από τις εταιρείες των συμμετεχόντων Καθορισμός βημάτων για υλοποίηση του Παίξιμο ρόλων Συμπεράσματα	Μιχάλης Μαϊμάρης
13.00	14.00	1.00	Γεύμα	
14.00	15.30	1,50	Cross-Selling vs Up-Selling - Τι είναι το Up-Selling; - Ποια η διαφορά του από το Cross-Selling; - Παραδείγματα - Πως μετρούμε το Cross-Selling & Up-Selling; - Basket-Size ανά Πελάτη	Μιχάλης Μαϊμάρης
15.30	15.45	0,25	Διάλειμμα	
15.45	17.15	1,50	Βελτιώνοντας την Πιστότητα Πελατών μέσω: Cross- & Up-Selling - Παραδείγματα - Ανάλυση: "Όσο πιο πιστός είναι ένας πελάτης, τόσο μεγαλύτερη είναι η κερδοφορία" Μειώνοντας το Κόστος Πωλήσεων, βελτιώνοντας την κερδοφορία - Παραδείγματα Συμπεράσματα / Αξιολόγηση σεμιναρίου & εκπαιδευτή	Μιχάλης Μαϊμάρης
Διάρκεια Κατάρτισης ²		7,00		



Δήλωση Συμμετοχής

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

«ΑΞΙΟΠΟΙΩΝΤΑΣ ΤΟ CROSS- & UP-SELLING ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ»

Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:	
Τηλ.	Φαξ.
Διεύθυνση:	
Τ.Θ.	Τ.Κ.
E-MAIL:	
Αρ. Συμμετεχόντων:	

☐ Λευκωσία, 21/03/2019, (Ξενοδοχείο *SEMELI*)

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