

«ΑΠΟ ΠΩΛΗΤΗΣ ΣΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΠΕΛΑΤΗ»

27/ 05/ 2025 – Ξενοδοχείο «CLEOPATRA», Λευκωσία



Το περιβάλλον της αγοράς εξελίσσεται διαρκώς κι έτσι ο τομέας των πωλήσεων αλλάζει. Το πως πραγματοποιείται σήμερα μια πώληση έχει μεγαλύτερη σημασία από το τι προϊόν/ υπηρεσία πωλείται. Για το λόγο αυτό, η αγορά έχει ανάγκη από διεκδικητικούς πωλητές οι οποίοι παρέχουν υπεραξία στους πελάτες τους. Οι πελάτες σήμερα χρειάζονται συμβούλους πωλήσεων οι οποίοι λύνουν προβλήματα και ευκολύνουν την καθημερινότητα τους.

ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Στόχος του επιμορφωτικού προγράμματος είναι να αναδειχθεί ο ρόλος του πωλητή ως σύμβουλος πωλήσεων, ο οποίος προσθέτει υπεραξία στη σχέση πωλητή – πελάτη. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες μοιάζουν πολύ μεταξύ τους. Το στοιχείο διαφοροποίησής τους είναι ο τρόπος που ακολουθεί ο πωλητής ώστε να πραγματοποιηθεί η πώληση.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

Διευθυντές Πωλήσεων, Sales Supervisors, Υπεύθυνους Καταστημάτων, Key Account Managers, Πωλητές και Στελέχη από τα Τμήματα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ που επιθυμούν να κατανοήσουν τον νέο ρόλο των πωλήσεων και να εφαρμόσουν πιο αποδοτικές τεχνικές.

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι μεταξύ άλλων θα είναι σε θέση να:

- κατανοήσουν ότι οι κανόνες του παιχνιδιού έχουν αλλάξει. Ο πωλητής δεν μπορεί να στηρίζεται μόνο στην αξία των προϊόντων που προωθεί, αφού σήμερα είναι και ο ίδιος μέρος του προϊόντος, προσθέτοντας αξία στην διαδικασία πώλησης.
- διατυπώνουν τεχνικές πως να προωθούν συμπληρωματικά προϊόντα στους πελάτες τους, αυξάνοντας έτσι τον μέσο όρο πωλήσεων, μέσω Cross-Selling και Up-Selling.
- εξοικειωθούν με τεχνικές προώθησης νέων προϊόντων στην αγορά, πετυχαίνοντας έτσι αύξηση πωλήσεων αλλά και τους στόχους τους.
- εξασκηθούν με τεχνικές πως να δημιουργούν ανάγκες στον πελάτη για να θέλει από μόνος του να αγοράσει επιπρόσθετα προϊόντα ή υπηρεσίες.
- αναγνωρίζουν τα διάφορα στυλ προσωπικότητας πελατών, δείχνοντας έτσι ότι κατανοούν τις αντιλήψεις και ανάγκες τους. Αυτό θα τους βοηθήσει να προσαρμόζουν τον διάλογο πώλησης ανάλογα.
- εξηγούν τις τεχνικές για το πως χειριζόμαστε τις αντιρρήσεις των πελατών.

Πληροφορίες και κόστος

Ημερομηνία Διεξαγωγής: **Τρίτη 27/05/2025**

Χώρος Διεξαγωγής: **Ξενοδοχείο «CLEOPATRA», Λευκωσία**

Ώρες Διδασκαλίας: 08:45 – 17:00

Διάρκεια Προγράμματος: 7 ώρες

Γλώσσα Διδασκαλίας: Ελληνικά

Τελικό Κόστος Συμμετοχής μετά την επιχορήγηση: **€80**

(Αρχικό Κόστος προγράμματος: €220 - Επιχορήγηση από ΑνΑΔ: €140)

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.



Εκπαιδευτής Προγράμματος



Το πρόγραμμα θα διδάξει ο Κύπριος εμπειρογνώμονας κ. **Μιχάλης Μαϊμάρης**. Ο Μιχάλης εξειδικεύεται σε θέματα Στρατηγικής, Μάρκετινγκ και Πωλήσεων. Από το 1995 έχει συμβουλευσει πέρα των 350 επιχειρήσεων σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων της αγοράς. Η εκπαιδευτική του εμπειρία ξεπερνά τις 14.000 ώρες. Άρθρα του με αντικείμενο τον κόσμο των επιχειρήσεων δημοσιεύονται σε οικονομικά έντυπα και στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης. Ως εκπαιδευτής, ο Μιχάλης έχει βοηθήσει στελέχη όλων των βαθμίδων να γίνουν πιο ικανά και αποτελεσματικά στην εκτέλεση των καθηκόντων τους.

Δηλώσεις Συμμετοχής

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν **ηλεκτρονικά** τη σχετική δήλωση συμμετοχής πατώντας **ΕΔΩ** το αργότερο **μέχρι την Πέμπτη 15 Μαΐου 2025.**

Σημαντικό: Πέραν της ηλεκτρονικής δήλωσης συμμετοχής που θα συμπληρώσετε για το ΚΕΒΕ, για να θεωρείται έγκυρη η εγγραφή σας αλλά και για να μπορείτε να παρακολουθήσετε το σεμινάριο, περίπου μία εβδομάδα πριν την ημερομηνία διεξαγωγής του σεμιναρίου, θα αποσταλούν στις συμμετέχουσες εταιρείες περισσότερες πληροφορίες καθώς και ο αριθμός εφαρμογής του προγράμματος τον οποίο θα χρησιμοποιείτε για να κάνετε την εγγραφή σας στο σεμινάριο και μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας «ΕΡΜΗΣ».

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΜΕΝΟ ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών, γι' αυτό οι αιτήσεις θα γίνονται δεκτές με σειρά προτεραιότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες ή διευκρινίσεις μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα. Ζωή Πιερίδου, Λειτουργό ΚΕΒΕ, στα τηλ. 22889746/ 22889715, email: z.pieridou@ccci.org.cy.

Με εκτίμηση,
Χρίστος Ταντελής
Ανώτερος Λειτουργός ΚΕΒΕ

ΓΕΝΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που επιθυμούν να συμμετέχουν σε επιμορφωτικά προγράμματα επιχορηγημένα από την ΑνΑΔ, εάν δεν το έχουν ήδη κάνει, θα πρέπει απαραιτήτως να προχωρήσουν άμεσα με την εγγραφή τους στη **ψηφιακή πλατφόρμα «ΕΡΜΗΣ»** (<https://ermis.anad.org.cy/>):

1. Εγγραφή υποψηφίων για συμμετοχή στο μητρώο της ΑνΑΔ ως φυσικά πρόσωπα.
2. Εγγραφή εταιρείας στο μητρώο της ΑνΑΔ ως νομικό πρόσωπο.
3. Υποβολή αιτήματος εταιρείας για την απόκτηση του ρόλου «Εργοδότης».
4. Σύνδεση υποψηφίων για συμμετοχή με τον εργοδότη τους, με κωδικό εξουσιοδότησης που τους παρέχει ο εργοδότης.

Η πιο πάνω διαδικασία εγγραφής της επιχείρησης/οργανισμού ως Νομικό πρόσωπο, καθώς και των Φυσικών προσώπων στον «ΕΡΜΗ» γίνεται μόνο μια φορά.

Τρόποι Πληρωμής

1. Με Επιταγή στο όνομα του ΚΕΒΕ

2. Κατάθεση στους πιο κάτω λογαριασμούς:

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **0194-12-006537**

IBAN NO.: **CY 16 0020 0194 000 000 12 0065 3700**

BIC: **BCYRCY2N**

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: **121-01-013924-01**

IBAN NO.: **CY25005001210001210101392401**

BIC: **HEBACY2N**

3. Μέσω της Υπηρεσίας **JCC SMART** πατώντας στον σύνδεσμο: <https://www.jccsmart.com/e-bill/32522039>

Η πληρωμή με μετρητά **δεν γίνεται αποδεκτή, σύμφωνα με τους κανονισμούς της ΑνΑΔ.*

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

«ΑΠΟ ΠΩΛΗΤΗΣ ΣΕ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΔΗΜΙΟΥΡΓΩΝΤΑΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΠΕΛΑΤΗ» (27/05/2025)				
Ώρες Εφαρμογής		Διάρκεια (ώρες/λεπτά)	Χρονοτοποθέτηση περιεχομένου	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι			
08.45	09.15	0,30	Εισαγωγή Ποια μεθοδολογία πωλήσεων χρησιμοποιώ σήμερα; - Συζήτηση - Γιατί πρέπει να δημιουργήσουμε μια νέα μεθοδολογία (κουλτούρα) πώλησης;	Μιχάλης Μαϊμάρης
09.15	10.45	1,30	Η δύναμη της συμπεριφοράς του πωλητή στην πώληση - Ποιές είναι οι αντιλήψεις των συμμετεχόντων όσον αφορά την συμπεριφορά; - Ανάλυση ερωτηματολογίου - Πως μπορεί να κερδηθεί ακόμη και ο πιο σκληρός πελάτης; - Πρακτική άσκηση	Μιχάλης Μαϊμάρης
10.45	11.00	0,15	Διάλειμμα	
11.00	13.00	2,00	Ο διάλογος πώλησης - Τι είναι ο διάλογος πώλησης; - Συνήθη λάθη στον διάλογο πώλησης - Ο δισταγμός του πωλητή για περισσότερες ερωτήσεις - Δείχνοντας στους πελάτες ότι μπορούμε να δημιουργήσουμε αξία για αυτούς	Μιχάλης Μαϊμάρης
13.00	13.45	0,45	Γεύμα	
13.45	15.15	1,30	Προωθώντας υφιστάμενα και νέα προϊόντα στην αγορά - Τεχνικές Πωλήσεων για: - Προώθηση νέων προϊόντων - Προώθηση συμπληρωματικών προϊόντων (Cross-selling & Up-selling) - Πόσο βελτιώνεται η κερδοφορία της επιχείρησής μας από τα νέα προϊόντα ή τις μεθόδους cross-selling & up-selling;	Μιχάλης Μαϊμάρης
15.15	15.30	0,15	Διάλειμμα	
15.30	16.45	1,15	Παθητική vs Διεκδικητική Στάση στην Πώληση, ειδικά όταν διαχειριζόμαστε αντιρρήσεις που προβάλλουν οι πελάτες - Η διαφορά της επιθετικής από την διεκδικητική στάση στην πώληση - Ανάλυση ερωτηματολογίου: Πόσο διεκδικητικός είμαι; - Παραδείγματα διεκδικητικότητας στην πώληση προσαρμοσμένα στο περιβάλλον αγοράς των συμμετεχόντων - Διαχείριση αντιρρήσεων, ακόμη και με σκληρούς πελάτες - Πρακτική άσκηση Κερδίζοντας την εμπιστοσύνη των συναδέλφων και πελατών μας	Μιχάλης Μαϊμάρης
16.45	17.00	0,15	Συμπεράσματα / Αξιολόγηση του σεμιναρίου & εκπαιδευτή	Μιχάλης Μαϊμάρης
Διάρκεια Κατάρτισης		7,00		