

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
Πωλησιακών Δεξιοτήτων

Θεματολογία

- **Power Selling:** Η ευκολότερη και αποτελεσματικότερη μέθοδος πωλήσεων!
- **Πώς να γράφετε επιστολές** που να προσελκύουν πελάτες
- **Εργαστήριο Πρακτικής:** Συγκεκριμένες σύγχρονες τεχνικές που κάνουν τους πελάτες να αντιληφθούν πως, που και γιατί διαφέρετε ουσιαστικά από τους ανταγωνιστές σας.
- **Πουλώντας σε μεγάλες εταιρίες:** Τί θα πρέπει να ξέρετε και πως να το χρησιμοποιείτε όταν απευθύνεστε σε Corporate Clients.
- **"Απαγορευμένες" ιδέες για πωλήσεις χωρίς άγχος:** Μερικές πρωτοποριακές ιδέες και τεχνικές που θα σας βοηθήσουν να πουλάτε με περισσότερη ψυχική ηρεμία και αυτοπεποίθηση.
- **Ποιές είναι οι εξειδικευμένες ικανότητες του σύγχρονου επαγγελματία των πωλήσεων:** Επειδή οι καιροί έχουν αλλάξει, οι ικανότητες των επιτυχημένων αλλάζουν και αυτές.
- **Οι νέοι Νόμοι της Πώλησης και η πρακτική τους εφαρμογή:** Ποιές είναι οι "σκληρές" αλήθειες που χρειάζεται να εφαρμόζει ο σύγχρονος πωλητής του 21ου αιώνα.
- **Συμβουλές πρακτικής εφαρμογής για νέους πωλητές:** Όλα τα αναγκαία "εργαλεία" που πρέπει να κατέχει και να εφαρμόζει στην πράξη ο κάθε νέος, ή ακόμα παλιός και "κουρασμένος" πωλητής.
- **Τα μεγαλύτερα "μυστικά" των κορυφαίων:** Αναλυτική και συγκριτική μελέτη των τεχνικών και στρατηγικών που εφαρμόζουν στην πράξη οι κορυφαίοι των πωλήσεων.
- **Ποιές είναι οι 5 Πωλησιακές δραστηριότητες που πρέπει να γίνονται καθημερινά:** Η ουσία της καθημερινής δραστηριότητας δοσμένη μέσα από πέντε απλά πρακτικά βήματα.
- **Η φόρμουλα της πωλησιακής επιτυχίας:** Αν υπάρχει, ποιά είναι, πως μαθαίνεται και πως εφαρμόζεται πρακτικά.
- **Πώς να διατηρείτε τους πελάτες σας σε περιόδους οικονομικής αστάθειας:** Ιδέες και στρατηγικές διατήρησης πελατολογίων. Πώς να μην "αυτομολούν" οι πελάτες προς τους ανταγωνιστές σας.
- **Τα μεγάλα λάθη στη σύνταξη μιάς προσφοράς και πώς να τα αποφεύγετε:** Μια ουσιαστική και πραγματικά "σωτήρια" μεθοδολογία που θα σας βοηθήσει να κερδίζετε χρόνο, χρήμα και να γλυτώνετε απογοητεύσεις.
- **Ποιές είναι οι τρεις νέες διαστάσεις των σύγχρονων πωλήσεων:** Αναλυτικά τα "πως" και τα "γιατί" όλων των λόγων που σήμερα δυσκολεύουν τα επιτυχημένα "κλεισίματα" πωλήσεων.
- **Ψυχογραφήματα πωλητών:** Τα διαφορετικά είδη πωλητών και πως να αντιληφθείτε σε ποιά κατηγορία ανήκετε.
- **Ψυχογραφήματα πελατών:** Τα διαφορετικά είδη πελατών και πως να τους ψυχολογείτε πρακτικά και επιτυχημένα.
- **Πώς να γίνεστε "συμβατοί" με την προσωπικότητα του πελάτη:** Εύκολες, ψυχολογικές ασκήσεις που θα σας βοηθήσουν να αντιλαμβάνεστε το είδος του πελάτη και να προσαρμόξετε ανάλογα με στόχο την επιτυχημένη συνεργασία.