



ΨΗΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΓΙΑ
ΨΗΛΟ ΒΙΟΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

HIGHER PRODUCTIVITY FOR
HIGHER STANDARD OF LIVING

Πρόγραμμα Κατάρτισης:

Αποτελεσματικός Πωλητής (SOP 27)

Ημερομηνία Διεξαγωγής:	9/4/2019	
Τόπος Διεξαγωγής:	Κεντρικά Γραφεία ΚΕΠΑ, Καλλιπόλεως 77, 2100 Λευκωσία.	
Υπεύθυνος Προγράμματος:	Ανδρέας Στυλιανού Τηλ.: 22806144, Φαξ: 22376872, Email: astylianou@kepa.mlsi.gov.cy	
Δικαίωμα Συμμετοχής: €95 το άτομο	Επιχορήγηση ΑνΑΔ: €76 το άτομο	Υπόλοιπο πληρωτέο στο ΚΕΠΑ: €19 το άτομο

ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

Το επάγγελμα του πωλητή αποτελεί ένα από τα πιο απαιτητικά, συναρπαστικά, δυναμικά και συνεχώς μεταβαλλόμενα επαγγέλματα στον κόσμο, το οποίο αποτελεί, ίσως, το πιο νευραλγικό κομμάτι κάθε επιχείρησης. Ένας πωλητής για να είναι αποτελεσματικός θα πρέπει να εφαρμόζει δεξιότητες επικοινωνίας, διαπραγμάτευσης και πειθούς συμβάλλοντας έτσι στην προώθηση και πώληση των προϊόντων στα οποία στοχεύει.

ΣΤΟΧΟΙ:

Οι επαγγελματίες που ασκούν ή επιθυμούν να ασκήσουν το επάγγελμα του πωλητή να βοηθηθούν, ώστε να αναπτύξουν στο μέγιστο τις υπάρχουσες δεξιότητες τους με σκοπό την πρακτική εφαρμογή τους στο χώρο εργασίας.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε επαγγελματίες που ασκούν ή επιθυμούν να ασκήσουν το επάγγελμα του πωλητή.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 7 ώρες

Τρίτη 9/4/2019 από τις 8:30π.μ – 4:30μ.μ

ΓΛΩΣΣΑ: Ελληνική

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Γιώργος Μακρίδης

ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΘΕΣΕΩΝ: 28 θέσεις

ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ:

Η υλοποίηση της κατάρτισης θα πραγματοποιηθεί με τη μέθοδο της κατά πρόσωπο εκπαίδευσης και με τεχνικές διάλεξης, συζήτησης και ομάδων εργασίας.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΜΕΣΑ/ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ:

Η υλικοτεχνική υποδομή περιλαμβάνει ηλεκτρονικό υπολογιστή, μηχανήμα και οθόνη προβολής, πίνακα (flip chart), έντυπες σημειώσεις και εκπαιδευτικές ταινίες.

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/ οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, καθώς και οι άνεργοι, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.



ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Τρίτη 9 Απριλίου 2019

1	<ul style="list-style-type: none">• Εισαγωγή• Αξίες επιχείρησης, όραμα, κουλτούρα, εταιρική εικόνα• Γνώση προϊόντων και υπηρεσιών• Γνώση ανταγωνισμού• Ανάλυση SWOT• Εστιάζοντας στον πελάτη - το πιο πολύτιμο στοιχείο της επιχείρησης• Σύγχρονη έννοια πελάτη, κατηγοριοποίηση πελατείας, γνωριμία με τον πελάτη• Οφέλη της τμηματοποίησης των πελατών• Σχέσεις με τον πελάτη• Είδη πελατών: διαφημιστής ή δυσφημιστής• Ομαδική άσκηση
2	<ul style="list-style-type: none">• Σωστή οργάνωση - προϋπόθεση για επιτυχημένες πωλήσεις• Αναζήτηση πελατών - χρήση ηλεκτρονικών μέσων• Αύξηση των πωλήσεων μέσα από ποιοτική εξυπηρέτηση• Μέθοδος AID (C) A• Στάδια πώλησης (προετοιμασία-προσέγγιση-παρουσίαση-διαπραγμάτευση-διαχείριση αντιρρήσεων-κλείσιμο)• Ανίχνευση και καταγραφή αναγκών πελατών• Εξατομίκευση της ανάγκης των πελατών• Προσδοκίες πελατών• Τρόποι ικανοποίησης των προσδοκιών• Καλή και κακή εξυπηρέτηση• Παθητική και ενεργητική εξυπηρέτηση• Παιχνίδι ρόλων
3	<ul style="list-style-type: none">• Διαχείριση πελατείας• Προσέλκυση νέας πελατείας• Ο ρόλος των πωλήσεων στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων με τον πελάτη• Άσκηση: Αποτελεσματικός πωλητής• Πόσο πολύτιμα είναι τα παράπονα• Υποδοχή και αξιοποίηση παραπόνων• Τρόποι διαχείρισης παραπόνων
4	<ul style="list-style-type: none">• Η επικοινωνία στην υπηρεσία της πώλησης• Το επικοινωνιακό παιχνίδι της προσέγγισης και η σημασία του• Είδη επικοινωνίας: λεκτική και μη λεκτική• Θετική σκέψη κατά την εξυπηρέτηση του πελάτη• Θετική γλώσσα κατά την εξυπηρέτηση του πελάτη• Μαιευτική μέθοδος: η σημασία της ενεργητικής ακρόασης• Παιχνίδι ρόλων
5	<ul style="list-style-type: none">• Διαχείριση της γλώσσας του σώματος• Αποκρυπτογράφηση της γλώσσας του σώματος
6	<ul style="list-style-type: none">• Κατάληξη σεμιναρίου• Συζήτηση-Συμπεράσματα

Σύντομο Βιογραφικό Σημείωμα εκπαιδευτού:

Ο **Γιώργος Μακρίδης** είναι απόφοιτος του Roosevelt University, Chicago U.S.A, από όπου πήρε το πτυχίο στο Bachelor Degree, στο Accounting / Finance και M.B.A στο Marketing. Είναι πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Επαγγελματικής Κατάρτισης (EEK) και Αξιολογητής Επαγγελματικών προσόντων στον τομέα του Χονδρικού και Λιανικού Εμπορείου της Αρχής Ανάπτυξης Ανθρωπίνου Δυναμικού.

Έχει εργαστεί σε εταιρείες στην Αμερική και σε Ομίλους εταιρειών στην Κύπρο στο τομέα του Μάρκετινγκ / Πωλήσεων και στην Γενική Διεύθυνση Εταιρειών.

Σήμερα κατέχει τη θέση του Διευθύνων Συμβούλου στην εταιρεία Qplan Management Ltd που προσφέρει λογιστικές και συμβουλευτικές υπηρεσίες τόσο στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό.

Ο Γιώργος Μακρίδης είναι εισηγητής / εκπαιδευτής σεμιναρίων στην Κύπρο και Εξωτερικό με θέματα που αφορούν τις πωλήσεις, την Διοίκηση και το Marketing καθώς επίσης και την δημιουργία και εκπαίδευση εξειδικευμένων σεμιναρίων στον χώρο των κομμωτηρίων, εστιατορίων, ελαστικών αυτοκινήτων κ.α.

Όσοι από τους συμμετέχοντες εντοπίσουν συγκεκριμένα προβλήματα στην επιχείρησή τους, τα οποία σχετίζονται με τα θέματα που περιλαμβάνει το πρόγραμμα, μπορούν να ζητήσουν να τους επισκεφθούν αρμόδιοι λειτουργοί του ΚΕΠΑ, για δωρεάν επί τόπου συζήτηση των προβλημάτων αυτών.