

# Πιστοποιημένη Εκπαίδευση

## Certificate in Sales & Sales Management 3

Η 25χρονη συμβουλευτική και εκπαιδευτική εμπειρία μας και οι ανάγκες της αγοράς για νέους τρόπους προσέγγισης & διαχείρισης πελατών, πώλησης και οργάνωσης μας οδήγησαν στη δημιουργία δύο νέων πιστοποιημένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων με στόχο την εξοικείωση των συμμετεχόντων με:

- ♦ Τις σύγχρονες μεθόδους πώλησης, αναπτύσσοντας τις απαραίτητες δεξιότητες
- ♦ Την οργάνωση που είναι απαραίτητη σε προσωπικό και λειτουργικό επίπεδο
- ♦ Τους αριθμοδείκτες και τις αναλύσεις που βοηθούν στην αξιολόγηση των πωλήσεων

Η πιστοποίηση είναι διεθνής και παρέχεται από τον εξεταστικό φορέα του εμπορικού και βιομηχανικού επιμελητηρίου του Λονδίνου (LCCI).



### Στοιχεία επικοινωνίας:

Professional Team

210 42 22 750

Βούλγαρη & Γορτυνίας 10,  
185 34 Πειραιάς

info@professionalteam.gr

www.professionalteam.gr

**Ημερομηνία  
'Εναρξης**

**27/10/2012**

Οι εισηγητές σε αυτό το πρόγραμμα έχουν μεγάλη εμπειρία στις πωλήσεις και θα προετοιμάσουν τους συμμετέχοντες με τέτοιο τρόπο ώστε να αρχίσουν να σκέφτονται και να ενεργούν με νέα πρότυπα και ιδέες από τον πρώτο μήνα!

Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα χωρίζεται σε 2 επίπεδα:

- ♦ 1ο επίπεδο για τεχνικές πώλησης (εκπαιδευτικές ενότητες 1-6)
- ♦ 2ο επίπεδο για Διοίκηση Πωλήσεων (εκπαιδευτικές ενότητες 7-11)



Η διδασκαλία βασίζεται περισσότερο στις μεθόδους της επιταχυνόμενης μάθησης (role-playing) ενώ το περιεχόμενο των εκπαιδευτικών ενοτήτων έχει σχεδιαστεί βάσει εξακριβωμένων απαιτήσεων και αναγκών που έχουν διατυπωθεί από ενώσεις εργοδοτών και επαγγελματιών.



Η διδασκαλία είναι στην ελληνική γλώσσα αλλά παρέχεται και η δυνατότητα οργάνωσης εκπαιδευτικών ενοτήτων εξ' ολοκλήρου στην αγγλική γλώσσα.

# Certificate in Sales & Sales Management 3

## I. Τεχνικές πώλησης: Εκπαιδευτικές ενότητες



### 1η ενότητα:

Ο ρόλος των πωλήσεων στη διατήρηση του στρατηγικού πλεονεκτήματος

- ◆ Τεχνικές πώλησης για την επαγγελματική αγορά
- ◆ Τεχνικές πώλησης για την καταναλωτική αγορά
- ◆ Τεχνικές πώλησης για το δημόσιο τομέα και τη μη κερδοσκοπική αγορά

### 2η ενότητα:

Σχεδίαση στόχων

- ◆ Μοντέλα σχεδίασης στόχων
- ◆ Έρευνα πελατών
- ◆ Έρευνα αγοραστικού περιβάλλοντος

### 3η ενότητα: Προσωπική πώληση

- ◆ Παρουσίαση & Επικοινωνία
- ◆ Διαπραγματεύσεις
- ◆ Κλείσιμο πώλησης & Follow up

### 4η ενότητα: Υποστήριξη πωλήσεων

- ◆ Διαφήμιση & Δημόσιες σχέσεις
- ◆ Προώθηση πωλήσεων
- ◆ Εμπορικές εκθέσεις



### 5η ενότητα: Η διαδικασία της αγοράς

- ◆ Η διαδικασία της αγοράς κατά Jobber και Kotler
- ◆ Καταναλωτική συμπεριφορά
- ◆ Κανάλια διανομής, σχέσεις και αλυσίδα αξίας

### 6η ενότητα: Τακτικά πλάνα πώλησης

- ◆ Πώληση μέσω δημιουργίας σχέσεων
- ◆ Διαχείριση ολικής ποιότητας
- ◆ Ηλεκτρονικό Εμπόριο

Η πιστοποίηση παρέχεται μετά από επίσημες εξετάσεις στην αγγλική γλώσσα (επίπεδο First Certificate).

Προσφέρονται (προαιρετικά) μαθήματα αγγλικής ορολογίας ενώ θα υπάρξει η κατάλληλη προετοιμασία για τις εξετάσεις.

Οι συμμετέχοντες με το πέρας των εκπαιδευτικών αυτών ενότητων μπορούν να συνεχίσουν και να εκπαιδευτούν στη Διοίκηση πωλήσεων.

**Πρωτότερη εκπαιδευτική εμπειρία δύναται να αναγνωριστεί με κατατακτήρια τεστ.**

