

Ενισχύστε την Αξία των Πωλήσεων με Γνώση

Η Response έχοντας 20ετή εμπειρία και εξειδίκευση στην ανάπτυξη στελεχών Πωλήσεων σχεδιάζει και υλοποιεί μία Ακαδημία Πωλήσεων, που στόχο έχει την ανάπτυξη της Συνείδησης Ανθρωποκεντρικών Πωλήσεων.

Βασιζόμενη σε Αρχές και Αξίες, η Ακαδημία Πωλήσεων της Response ενισχύει την αυτοπεποίθηση και πλαισιώνει τη γνώση, κινητοποιώντας την εμπειρία των συμμετεχόντων με πραγματικά παραδείγματα.

Συνδέει τις Πωλήσεις με σχετικά θέματα που περιλαμβάνουν συμπεριφορές Πελάτη, προφορική επικοινωνία, διαχείριση δύσκολων πελατών, αλλαγή αγοράς κλπ.

Οι συμμετέχοντες:

Απευθύνεται σε σχετικά έμπειρους πωλητές, προϊσταμένους πωλήσεων, στελέχη πωλήσεων και marketing, που επιθυμούν να ενισχύσουν και να εμπλουτίσουν τις επαγγελματικές τους ικανότητες και δεξιότητες.

Η διάρκεια του προγράμματος είναι 52 ώρες διδασκαλία σε αίθουσα και 32 ώρες εξ αποστάσεως για την υλοποίηση των εργασιών εφαρμογής.

Το πρόγραμμα συμβάλλει:

- Στην ενδυνάμωση της πίστης στο επάγγελμα του πωλητή.
- Στη διεύρυνση γνωστικού πεδίου σε ευρύ φάσμα θεμάτων που επηρεάζουν την επιτυχημένη πώληση.
- Στη βελτίωση της συνολικής παρουσίας ενός στελέχους πωλήσεων, ενίσχυση της εικόνας και της αυτοπεποίθησής του!
- Στην ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών μέσω της διάδρασης, με ανθρώπους του αντικειμένου από διαφορετικούς χώρους.
- Στην άμεση πρακτική εφαρμογή των διδαχθέντων μέσα από εργασία εφαρμογής.

Τελετή Αποφοίτησης:

Κατά την τελετή αποφοίτησης παρουσιάζεται η ολοκληρωμένη εικόνα της εκπαίδευσης των συμμετεχόντων με στόχο:

- Ανταλλαγή εμπειριών με καταξιωμένους CEOs της αγοράς και δέσμευση τους στον αρχικό στόχο ώστε η εκπαιδευτική εμπειρία να εφαρμοστεί σε καθημερινό επίπεδο
- Απονομή πιστοποίησης δεξιοτήτων πωλήσεων Integrity Selling (για όσους ολοκληρώσουν την εργασία εφαρμογής)
- Ομιλία Κινητοποίησης (Motivational Speech)

Χρήση Εργαλείου Προσωπικότητας - Thomas PPA και προσωπικό feedback:

Οι συμμετέχοντες θα συμπληρώσουν το ψυχομετρικό εργαλείο PPA της Thomas International, ώστε να λάβουν το ατομικό τους report αναφορικά με:

- Την αποτύπωση της προσωπικότητας τους
- Τη συμπεριφορά τους στο χώρο εργασίας
- Τη συμπεριφορά τους υπό συνθήκες πίεσης



Δώστε σε εσάς και την ομάδα σας τα απαραίτητα εργαλεία και τις γνώσεις για να ηγηθούν στο χώρο των Πωλήσεων

52
ώρες με στόχο
την επιτυχία

ΑΠΡΙΛΙΟΣ

Κ	Δ	Τ	Τ	Π	Π	Σ
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

ΜΑΪΟΣ

Κ	Δ	Τ	Τ	Π	Π	Σ
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ΙΟΥΝΙΟΣ

Κ	Δ	Τ	Τ	Π	Π	Σ
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 2018

- **Βασικές έννοιες:** Ρόλος του Πωλητή | 09:00-17:00 | 8 ώρες
- **Integrity Selling:** Το Σύστημα AIDINC | 9:00-17:00 | 8 ώρες

- **Change Management in Sales** | 16:00-20:00 | 4 ώρες
- **Ενδυνάμωση Συμπεριφοράς Level 1**
Πρώτες Εντυπώσεις στον Πελάτη | 16:00-20:00 | 4 ώρες
- **Omnichannel Retail** | 16:00-20:00 | 4 ώρες
- **Ενδυνάμωση Συμπεριφοράς Level 2**
Κάνοντας τις κατάλληλες ερωτήσεις | 16:00-20:00 | 4 ώρες

- **Sales Experiential Coaching** | 09:00-17:00 | 8 ώρες
- **Ενδυνάμωση Συμπεριφοράς Level 3** Παρουσιάζοντας τα οφέλη & Κλείσιμο Πώλησης με αυτοπεποίθηση | 16:00-20:00 | 4 ώρες
- **Ενδυνάμωση Συμπεριφοράς Level 4**
Sales Coaching Follow up | 16:00-20:00 | 4 ώρες

Επιπλέον:

- Προσωπικό feedback PPA
- Προετοιμασία Εργασιών
- Τελετή Αποφοίτησης

-10%

Early Bird έως

15.03.2018

- 1-2 συμμετέχοντες 1.600€/άτομο
- 3-5 συμμετέχοντες 1.450€/άτομο
- 6+ συμμετέχοντες 1.400€/άτομο(συμπεριλαμβάνεται η εργασία εφαρμογής)
- Εργασία εφαρμογής (προαιρετική) 350€/άτομο

Δεν συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ 24% | Η εκπαίδευση επιδοτείται 100% από το ΛΑΕΚ

Τελετή Αποφοίτησης
Παρουσιάσεις Εργασιών Εφαρμογής

19.09.2018 | 17:00-20:00