

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

Στον τομέα των Πωλήσεων



ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ:

8 & 10/06/2022

ΩΡΕΣ:

09:00 - 16:00

ΔΙΑΡΚΕΙΑ:

12 ώρες

ΤΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:

Πανεπιστήμιο Κύπρου

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:

George Sphiktos

ΚΟΣΤΟΣ: €294

ΕΠΙΧΟΡΗΓΗΣΗ ΑΝΑΔ: €144

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ: €150

EARLY BIRD OFFER: €100

(Valid until 30/05)

ΑΝΕΡΓΟΙ: ΔΩΡΕΑΝ

Είτε το αναγνωρίζουμε είτε όχι, βρισκόμαστε συνεχώς σε πλαίσιο διαπραγμάτευσης. Μια «διαπραγμάτευση» δεν είναι απλώς μια «επίσημη» δέσμευση με ένα άλλο μέρος, αλλά μπορεί να περιλαμβάνει σχεδόν όλα όσα κάνουμε στην προσωπική ή/και στην επιχειρηματική μας ζωή. Η διαδικασία διαπραγμάτευσης είναι αναγκαιότητα και περιλαμβάνει τη διαχείριση σύνθετων καταστάσεων και συναισθημάτων.

Σκοπός του σεμιναρίου είναι να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με τις βασικές δεξιότητες και γνώσεις σχετικά με την τέχνη της διαπραγμάτευσης έτσι ώστε να κατανοήσουν τη δυναμική που έχουν οι διαπραγματεύσεις στον τομέα των πωλήσεων. Παράλληλα το σεμινάριο στοχεύει στη βελτίωση της ικανότητας των συμμετεχόντων στην αντιμετώπιση αδιεξόδων κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και στην εξοικείωσή τους με τις διάφορες τακτικές που χρησιμοποιούνται σε αυτόν τον τομέα. Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι συμμετέχοντες αναμένεται να γίνουν πιο αποτελεσματικοί στις διαπραγματεύσεις πωλήσεων για τη βελτίωση της κερδοφορίας της επιχείρησής τους.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε μεσαία και ανώτερα διευθυντικά στελέχη επιχειρήσεων/ οργανισμών που ασχολούνται με τις πωλήσεις, υπεύθυνους πωλήσεων, υπεύθυνους εξυπηρέτησης πελατών, υπεύθυνους marketing, πωλητές, γενικούς διευθυντές, οικονομικούς διευθυντές.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος και την επιτυχή συμμετοχή στις τελικές εξετάσεις, οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

- Ορίζουν τα χαρακτηριστικά της αποδοτικής διαπραγμάτευσης στον τομέα των πωλήσεων
- Αναγνωρίζουν τις πλάνες στις διαπραγματεύσεις πωλήσεων
- Διακρίνουν τα στυλ και τους τύπους συμπεριφοράς για κάθε διαπραγμάτευση
- Εξηγούν τι είναι η διαπραγμάτευση Sim
- Διακρίνουν πότε να διαπραγματευτούν και πότε να πωλήσουν
- Χρησιμοποιούν τη τεχνική του “elevator” pitches
- Χρησιμοποιούν μεθόδους δημιουργίας κλίματος εμπιστοσύνης κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης πωλήσεων
- Ελέγχουν τον χρόνο τους σε μια πώληση
- Εφαρμόζουν τα βήματα του οδικού χάρτη διαπραγμάτευσης πωλήσεων
- Επιλύουν προβλήματα που μπορεί να προκύψουν κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης
- Εφαρμόζουν τις κατάλληλες τεχνικές για την αντιμετώπιση των αντιρρήσεων των πελατών
- Διαχειρίζονται σωστά τους gatekeepers
- Προσαρμόζονται σε απαιτητικές συνθήκες πώλησης
- Υιοθετούν τις κατάλληλες στρατηγικές και τεχνικές διαπραγμάτευσης σε κάθε πώληση

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Το πρόγραμμα είναι συμμετοχικό και διαδραστικό. Περιλαμβάνει συζήτηση και προαγωγή της ενεργής συμμετοχής των καταρτιζομένων.

Important Notice

Για την παρακολούθηση του προγράμματος κατάρτισης απαιτείται «Καλή Γνώση» της Αγγλικής Γλώσσας.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ



George Sphiktos
Commercial Negotiations
Consultant / Trainer

George Sphiktos spent 34 years with The Nielsen Company serving in various senior operational and commercial roles. He worked with some of the largest consumer goods multinationals in more than 50 markets and served on the Board of Nielsen EEMEA (Eastern Europe Middle East and Africa) Region as well as Nielsen Europe. He also led the Nielsen Central Negotiations Centre of Excellence for several years. George was directly involved in the successful completion of over 90 Global-Regional deals and hundreds of local negotiations worth more than US\$1.5 billion in contract value. He received a B.A. in Business Studies from Middlesex University, London UK and is also a Certified Adult Vocational Trainer currently running his own Commercial Negotiations Workshops and Webinars across several counties in Europe, Middle East, Asia, Africa and Latin America which have been attended by more than 900 executives so far. Furthermore, in 2021 he was one of the judges at the Negotiation Competitions of ELSA Norway and the International Mediation Singapore (IMSG). George has also served on the Board of a major basketball club in Cyprus for 18 years, loves travelling, photography, keeping fit and he is a regular blood donor.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- Ενότητα 1 : **ΕΙΣΑΓΩΓΗ**
Ενότητα 2 : **Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ**
Ενότητα 3 : **ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ
ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ**
Ενότητα 4 : **ΚΑΤΑΛΗΚΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ**

Συνολική διάρκεια: 12 ώρες



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.

