

# ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



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. 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:

- Αναγνωρίζουν τις πλάνες στις διαπραγμάτευσης πωλήσεων
- Διακρίνουν τα στυλ και τους τύπους συμπεριφοράς για κάθε διαπραγμάτευση
- Εξηγούν τι είναι η διαπραγμάτευση Sim
- Χρησιμοποιούν την τεχνική του “elevator” pitches
- 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

## ΘΕΜΑΤΑ ΠΟΥ ΘΑ ΚΑΛΥΦΘΟΥΝ

- ✓ Η ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ
- ✓ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ



*Empowering Skills. Inspiring Futures*