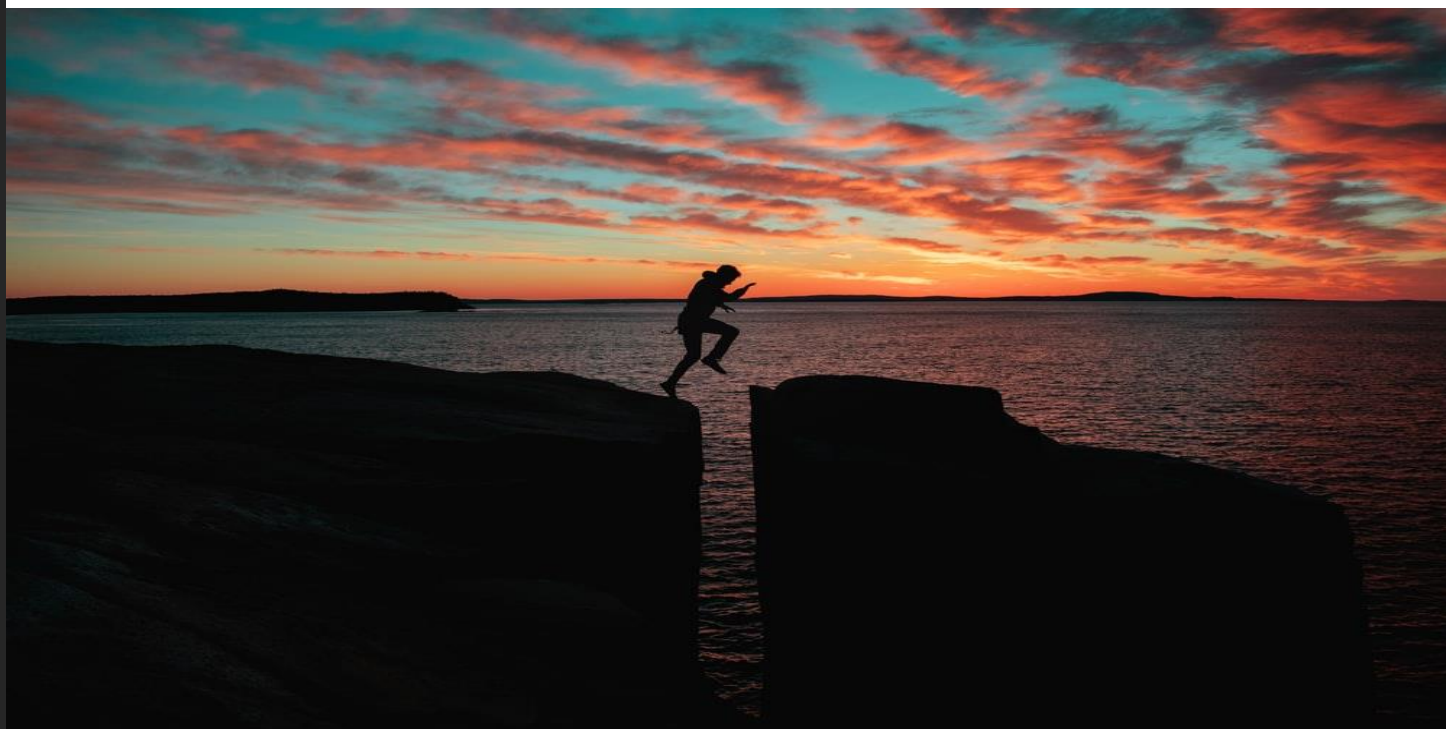


SALES MASTERY I

PROPAYBACK TOOL BY TACK

BOOST YOUR SALES SKILLS IN THIS NEW UNCERTAIN ERA



the management
house



Optimal HR
Group

Οκτώβριος 2020

“Sales Mastery I”

PROPAYBACK TOOL by TACK

Boost your sales skills in this new uncertain era

Πώς η κρίση του κορονοϊού έχει ανατρέψει την καθημερινότητά μας; Πώς έχει επηρεάσει τις πωλήσεις μας και την επικοινωνία μας με πελάτες και συνεργάτες;

Στη σημερινή εξαιρετικά πρωτόγνωρη πραγματικότητα, χρειάζεστε κάθε δυνατή επαγγελματική πινελιά για να κερδίσετε στο χώρο των πωλήσεων. Η ολοκληρωμένη διαδικασία πώλησης PROPAYBACK της TACK παρέχει ακριβώς αυτό. Το πρόγραμμα “Sales Mastery I” απευθύνεται σε Πωλητές και Συμβούλους Ανάπτυξης πωλήσεων, που θέλουν να αυξήσουν την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητά τους εν μέσω κορονοϊού, σε μια περίοδο που οι πελάτες είναι πιο διστακτικοί για πολλούς λόγους.

Περιγραφή Προγράμματος

Η επικοινωνία πλέον έχει αλλάξει μορφή και ο Σύμβουλος Ανάπτυξης πωλήσεων πρέπει να είναι σε θέση να χρησιμοποιεί εκείνα τα μέσα που έχει στη διάθεσή του για να συνεχίζει να «χτίζει» την σχέση με τον πελάτη του ακόμα και από απόσταση!

Αν συνεχίζετε με συνέπεια να εξασκείτε και να βελτιώνετε στο πιο υψηλό επίπεδο τις δεξιότητες πώλησής σας, χρησιμοποιώντας τα 10 στάδια του προγράμματος PROPAYBACK, είναι σίγουρο πως θα κερδίσετε την προσοχή και την εμπιστοσύνη των πελατών σας και θα θέσετε τις βάσεις για μακροχρόνιες αμοιβαία επωφελείς συνεργασίες μαζί τους.

Ως επαγγελματίας πωλητής, χρειάζεστε τα κατάλληλα εργαλεία και μέσα για να συνδεθείτε και να επικοινωνήσετε αποτελεσματικά με υφιστάμενους και δυνητικούς πελάτες και να μιλήσετε στη γλώσσα των αναγκών τους. Αυτό συμβαίνει όταν εφαρμόζετε τη μεθοδολογία YOU Appeal®. Αυτός είναι ο πιο ενδεδειγμένος τρόπος για να εξατομικεύσετε την προσέγγισή σας, ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη σας και για να αυξήσετε στο μέγιστο τις πωλήσεις σας.

Τέλος είναι σημαντική η γνώση και αξιοποίηση όλων των σύγχρονων μέσων τεχνολογίας με περισσότερη αυτοπεποίθηση και άνεση, ώστε να συνεχίσετε τις εταιρικές παρουσιάσεις σας στη νέα ψηφιακή πραγματικότητα και να μπορείτε να κερδίζετε τις εντυπώσεις και την προσοχή του πελάτη σας!

Στόχοι του Προγράμματος

Οι συμμετέχοντες θα:

- Βελτιώσουν τις δεξιότητες πώλησης μέσα από παιχνίδια ρόλων και ανατροφοδότηση
- Αποκτήσουν ευχέρεια στη χρήση αποτελεσματικών ερωτήσεων για τη σωστή διερεύνηση των αναγκών των πελατών τους
- Χρησιμοποιήσουν τεχνικές πώλησης για να βοηθούν τους πελάτες τους να δουν ακόμα καλύτερα το όφελος που έχουν από τις προτεινόμενες λύσεις

- Προσαρμόζουν το προσωπικό τους στυλ πώλησης ώστε να διαχειρίζονται προκλητικές καταστάσεις στη διαδικασία πώλησης, που απαιτούν πολλαπλές και περίπλοκες αποφάσεις
- Κατακτήσουν τη μεθοδολογία "YOU Appeal®" και θα διασφαλίζουν το ενδιαφέρον του πελάτη σε όλη τη διαδικασία πώλησης
- Κατακτήσουν τεχνικές επικοινωνίας για αποτελεσματικότερες εξ' αποστάσεως (virtual) συναντήσεις και τηλεφωνικές επαφές
- Θα μάθουν πώς να αξιοποιούν το LinkedIn και άλλα κοινωνικά μέσα στη διαδικασία πώλησης τους
- Αναπτύξουν βασικές στρατηγικές για να κερδίζουν δυνητικούς πελάτες και να εξασφαλίζουν μακροχρόνια την πιστότητά τους
- Χτίζουν συστηματικά ισχυρές σχέσεις και μακροχρόνιες κερδοφόρες συνεργασίες με τους πελάτες τους υιοθετώντας ένα πελατοκεντρικό στυλ

Περιεχόμενα Webinar

- Παρουσίαση PROPAYBACK TOOL
- Πριν την επαφή με τον πελάτη (PROPAYBACK)
 - ο Προετοιμασία
 - ο Αναζήτηση πληροφοριών
 - ο SMARTER στόχοι
 - ο Virtual Sales Presentation
- Κατά τη διάρκεια της επαφής με τον πελάτη (PROPAYBACK)
 - ο Πρώτη επαφή / άνοιγμα συζήτησης
 - ο Στρατηγική Διερεύνησης
 - ο Ενεργητική ακρόαση, Ενσυναίσθηση
 - ο YOU Appeal model
 - ο Τύποι Συμπεριφορών Πελάτη
 - ο Διαχείριση αντίρρησης
 - ο Δέσμευση Πελάτη
 - ο Virtual Sales Presentation
- Μετά την επαφή με τον πελάτη (PROPAYBACK)
 - ο Χτίζοντας σχέσεις με τους Πελάτες
 - ο Virtual Sales Presentation
- Μυστικά για καλύτερες τηλεφωνικές πωλήσεις
- Key Account Management

Διάρκεια Webinar

Το πρόγραμμα έχει συνολική διάρκεια 16 ώρες και θα διεξαχθεί τμηματικά σε τέσσερις (4) τετράωρες διαδικτυακές συναντήσεις μέσω της πλατφόρμα zoom. Οι ώρες διεξαγωγής θα είναι 16:00 – 20:00.

16.00-16.45 Εισήγηση
 16.45-17.00 Διάλειμμα
 17.00-17.45 Εισήγηση
 17.45-18.15 Διάλειμμα

18.15-19.00 Εισήγηση
 19.00-19.15 Διάλειμμα
 19.15-20.00 Εισήγηση

Ημερομηνίες διεξαγωγής Προγράμματος *

Τρίτη 17/11, Πέμπτη 19/11,
Τρίτη 24/11, Πέμπτη 26/11,

**Ο αριθμός συμμετεχόντων ανά webinar είναι περιορισμένος. Σε περίπτωση μεγάλης ζήτησης του webinar θα δημιουργηθεί νέο τμήμα, σε ημερομηνίες που θα ανακοινωθούν.*

Αξία Προγράμματος

Βασική αξία της συμμετοχής : 380€

Στην παραπάνω αξία δεν συμπεριλαμβάνεται ο ΦΠΑ

Για περισσότερες πληροφορίες και κράτηση θέσης, επικοινωνήστε με:

Optimal HR Group

Βάγια Μπλιούμη

Associate Learning Consultant
286 Kifissias Ave., Halandri, Athens 15232
T: +30 210 32 59 350 (int. 356)
M: +30 6973 255 081
F: +30 210 32 59 380
E: blioumi@optimalhrgroup.com
W: www.optimalhrgroup.com

PRC Group SA

Έλενα Τσούση

Associate
Human Development
74 Panormou st & Larissis, Athens 11523, Greece
T: +30 210 6971900
F: +30 210 6985893
E: etsoussi@prc.gr
W: www.prc.gr

Optimal HR Group & PRC Group

Ένας οργανισμός με πάνω από 110 χρόνια εμπειρίας, η TACK & TMI παρέχει παγκόσμια εκπαίδευση με γραφεία σε πάνω από 30 χώρες παγκοσμίως και δράση σε 55 χώρες. Προσφέρει προτάσεις και ποιοτικές λύσεις εκπαιδευτικού χαρακτήρα, με τη συμμετοχή έμπειρων και καλά εκπαιδευμένων Consultants, Trainers & Facilitators. Με πλούσια θεματολογία σε διάφορους τομείς όπως Sales Excellence, Customer Experience, Leadership & Management Development, Personal Development etc στοχεύει στην ατομική ανάπτυξη αλλά και στην ανάπτυξη των οργανισμών ώστε να ξεχωρίσουν.

Η [Optimal HR Group](#) και η [PRC Group](#) είναι αποκλειστικοί συνεργάτες της TACK & TMI σε Κύπρο και Ελλάδα αντίστοιχα, καθώς στόχος μας είναι η συνεργασία με τους καλύτερους ειδικούς στις πωλήσεις σε παγκόσμιο επίπεδο, ώστε να καλύψουμε τις ανάγκες και να αναπτύξουμε τις δεξιότητες στους επαγγελματίες πωλήσεων.