

Boost your sales skills in this new uncertain era



Στη σημερινή εξαιρετικά πρωτόγνωρη πραγματικότητα, τα κατάλληλα εργαλεία και οι σωστές τεχνικές είναι η δύναμη στα χέρια του Συμβούλου Ανάπτυξης Πωλήσεων για να κερδίσει την αγορά. Ο διαφορετικός τρόπος προσέγγισης του πελάτη και η εστίαση στις πραγματικές του ανάγκες είναι το κλειδί για να κερδίσετε την εμπιστοσύνη του. Ο τρόπος που κατακτούμε τον πελάτη και την πιστότητά του είναι η συνεχής ανάπτυξη των δεξιοτήτων μας, χρησιμοποιώντας τα 10 στάδια του προγράμματος PROPAYBACK, τη μεθοδολογία "YOU Appeal@" και τις εξαιρετικές τεχνικές για αποτελεσματικές face to face & distance sales. Η ολοκληρωμένη διαδικασία πώλησης PROPAYBACK της TACK παρέχει ακριβώς αυτό.

Εσύ θέλεις να κατακτήσεις την αγορά τώρα που βιώνει αυτή τη μεγάλη αλλαγή;

Γιατί να συμμετάσχω στο πρόγραμμα:

- Για να γνωρίσω νέες μεθοδολογίες και εργαλεία ενός καταξιωμένου και διεθνούς προγράμματος που θα με κάνουν πιο αποτελεσματικό στις πωλήσεις
- Για να επαναλάβω και να ξαναθυμηθώ τεχνικές που έχω διδαχθεί στο παρελθόν και δεν τις χρησιμοποιώ συστηματικά στην καθημερινότητά μου
- Για να κερδίσω νέες ιδέες αποτελεσματικής προσέγγισης των πελατών μου εν μέσω της πανδημίας και της εξ' αποστάσεως επικοινωνίας με τους πελάτες μου
- Για να συμμετέχω σε ένα πρόγραμμα με σύγχρονους και καταξιωμένους εκπαιδευτές και ανθρώπους των πωλήσεων από διαφορετικές εταιρείες και αγορές
- Γιατί θέλω πάντα να εξελίσσομαι και να επενδύω στον εαυτό μου

Συμμετέχοντες



Το πρόγραμμα απευθύνεται σε εργαζόμενα στελέχη πωλήσεων, ιδιοκτήτες μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που επιβλέπουν τις πωλήσεις, στοχεύουν στην προσωπική τους βελτίωση και δραστηριοποιούνται κυρίως στους κλάδους:

- Της παραγωγής και διάθεσης καταναλωτικών, βιομηχανικών προϊόντων, επίπλων, ενδυμάτων
- Της διανομής προϊόντων και τροφίμων
- Της παροχής υπηρεσιών (τηλεφωνία, ενέργεια, τραπεζικές υπηρεσίες κλπ.)
- Της τεχνολογίας
- Του ηλεκτρολογικού εξοπλισμού
- Του κλάδου του αυτοκινήτου (ανταλλακτικά, ελαστικά κλπ.)

Μετά την παρακολούθηση του Webinar "Sales Mastery I" οι Σύμβουλοι ανάπτυξης Πωλήσεων θα:

- Βελτιώσουν τις δεξιότητες πώλησης μέσα από παιχνίδια ρόλων και ανατροφοδότηση
- Κατακτήσουν τη μεθοδολογία "YOU Appeal®" και θα διασφαλίζουν ότι ο πελάτης εστιάζει σε όλη τη διαδικασία πώλησης
- Υιοθετήσουν τεχνικές επικοινωνίας για αποτελεσματικότερες εξ' αποστάσεως (virtual) συναντήσεις και τηλεφωνικές επαφές
- Χρησιμοποιήσουν τεχνικές πώλησης για να βοηθούν τους πελάτες τους να δουν ακόμα καλύτερα το όφελος που έχουν από τις προτεινόμενες λύσεις
- Χτίζουν συστηματικά ισχυρές σχέσεις και μακροχρόνιες κερδοφόρες συνεργασίες με τους πελάτες τους υιοθετώντας ένα πελατοκεντρικό στυλ



Διάρκεια προγράμματος

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



Ημερομηνίες διεξαγωγής των συναντήσεων του προγράμματος*

Τρίτη

17

Νοεμβρίου

Πέμπτη

19

Νοεμβρίου

Τρίτη

24

Νοεμβρίου

Πέμπτη

26

Νοεμβρίου

**Ο αριθμός συμμετεχόντων του προγράμματος είναι περιορισμένος.*



Επικοινωνήστε μαζί
μας για να κλείσετε
τη θέση σας

Optimal HR Group

Βάγια Μπλιούμη, T: +306973255081

blioumi@optimalhrgroup.com , www.optimalhrgroup.com

PRC Group SA

Έλενα Τσοούση, T: +302106971900, etsoussi@prc.gr , www.prc.gr