

Marketing & Πωλήσεις Εξωτερικού για ΜΜΕ

Extraversion Workshop I

Διάρκεια Σεμιναρίου: 12 ώρες

Εισηγητής: Κελεπέκης Νικόλας | Επικοινωνιολόγος, με Ειδίκευση στα Συστήματα Οργάνωσης & Διοίκησης και στην Ανάπτυξη των Ανθρωπίνων Πόρων.

Για την τυπική μικρομεσαία ελληνική επιχείρηση, η κατάκτηση αγορών του εξωτερικού σημαίνει πρωτίστως δυνατότητα πωλήσεων στην ενοποιημένη ευρωπαϊκή αγορά των 500 εκατομμυρίων κατοίκων! Ούτε εκτελωνισμοί, ούτε διεθνείς εμπορικοί περιορισμοί, ούτε πολύπλοκοι διαμετακομιστικοί όροι και διαδικασίες.

Αυτό που χρειάζεστε είναι μία εξωστρεφής προσέγγιση της εμπορικής σας δραστηριότητας, που πρακτικά συνίσταται σε μία αναδόμηση του προϊόντος σας και των τρόπων προώθησής του, ώστε αυτό να ανταποκρίνεται στις ανάγκες και προσδοκίες της αγοράς εξωτερικού που στοχεύετε.

Αυτό το σεμινάριο σας προτείνει μία σειρά πρακτικών ενεργειών οργάνωσης marketing και πωλήσεων για να μπορείτε να εντοπίζετε ενδιαφέρουσες και υποσχόμενες για εσάς αγορές εξωτερικού και να διαμορφώνετε/διατυπώνετε ανταγωνιστικές εμπορικές προτάσεις προς αυτές, χωρίς άσκοπες δαπάνες και επιπόλαια έξοδα.

Στόχος προγράμματος:

- Η εμπέδωση μιας μεθοδολογίας αναζήτησης και εντοπισμού ενδιαφερουσών αγορών εξωτερικού.
- Η ανάπτυξη ικανοτήτων σχεδιασμού marketing για την προσέγγιση τους.
- Η κατανόηση της μεθοδολογίας διαμόρφωσης εμπορικής πρότασης σε αυτές.
- Η κατάκτηση νέων τεχνικών πωλήσεων, προσαρμοσμένων στις αγορές-στόχους του εξωτερικού.

Αναλυτική Θεματολογία:

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΓΟΡΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Τα εργαλεία, η μεθοδολογία και οι ικανότητες διερεύνησης ξένων αγορών.

Εντοπισμός και αναγνώριση αγοραστικών τάσεων, αναγκών, συνηθειών και συμπεριφορών.

Αξιολόγηση δυναμικού αγορών εξωτερικού.

Στόχευση αγοράς εξωτερικού, ανάλυση SWOT και λήψη απόφασης προσέγγισής της.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ MARKETING

Ανάλυση PEST και καθορισμός στρατηγικής προς τη στοχευμένη αγορά.

Επαναπροσδιορισμός μείγματος

Τήρηση προδιαγραφών αγοράς-στόχου.

Κατάρτιση προϋπολογισμού και πλάνου ενεργειών.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Η λήψη πρώτης επαφής και η επιδίωξη ραντεβού.

Η παρουσίαση της εταιρείας και των προϊόντων/υπηρεσιών της.

Η ανάπτυξη δομημένης επιχειρηματολογίας και των USPs.

Το κλείσιμο της πώλησης, η διεκπεραίωση της παραγγελίας, το after sales service.

ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ MARKETING & ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Διορθωτικές και βελτιωτικές ενέργειες.

Επαναπροσδιορισμός

Το σεμινάριο προσεγγίζει τα επιμέρους θέματα μέσω μελέτης περιπτώσεων (case studies), συζητήσεων προβληματισμού και ανταλλαγής εμπειριών, ώστε να διασφαλίζεται η ενεργή συμμετοχή των εκπαιδευομένων και η βιωματική κατάκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων από αυτούς.

**Ημερομηνία & Ώρα
Υλοποίησης:**

- **Δευτέρα, 03 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30
- **Τρίτη, 04 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30
- **Παρασκευή, 06 Ιουνίου 2024** | 17:30 – 21:30

Κόστος Webinar:

180,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000

Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700

E mail: info@epsilonontraining.gr