

Η Νέα Προσέγγιση των Πωλήσεων | Ο Απόλυτος οδηγός Τόνωσης των Πωλήσεων

The Business of Selling

Διάρκεια Σεμιναρίου: 20 ώρες

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

Περιγραφή:

Μιλάμε ακατάπαυστα για πωλήσεις, αλλά κατά πόσο τις κάνουμε;

Δεν σταματάμε να αναφερόμαστε στην πελατοκεντρική πολιτική της επιχείρησής μας και στο πόσο σημαντικοί είναι οι πελάτες μας για μας. Όμως ας ρωτήσουμε τα ετήσια στατιστικά μας: πόσους νέους πελάτες κάναμε τη χρονιά που πέρασε; Την τελευταία τριετία, σε τί ποσοστό ανανεώθηκε το πελατολόγιό μας; Η ετήσια ποιοτική και ποσοτική ανανέωση του πελατολογίου είναι τακτικός στόχος.

Πρέπει να μάθουμε να πουλάμε όλοι στην επιχείρηση!

Ποιες πρακτικές εξυπηρέτησης του πελάτη μπορούν να δημιουργήσουν ανταγωνιστικό

πλεονέκτημα για την επιχείρησή μας;

Σε ένα εμπορικό περιβάλλον συνεχώς εντεινόμενου ανταγωνισμού, η ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη και η άμβλυση των αντιρρήσεων, που πιθανώς αυτός να έχει, δημιουργούν κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ της εταιρείας και των πελατών της. Η πελατειακή σχέση αποκτά βάθος χρόνου και μετατρέπεται σε αφοσίωση του πελάτη προς την εταιρεία και τα προϊόντα/υπηρεσίες της.

Ποιες τεχνικές πωλήσεων κάνουν τους πωλητές μας αποτελεσματικότερους;

Ο επιδέξιος πωλητής επιδιώκει όχι την ευκαιριακή πώληση, αλλά τη δημιουργία μιας μακράς και μόνιμης συνεργασίας με τους πελάτες του. Για την επίτευξη αυτού του αποτελέσματος, στόχος του είναι πάντα η άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Σκοπός του σεμιναρίου είναι:

- Η κατάκτηση των τεχνικών της επιτυχημένης πώλησης
- Η κατανόηση των στόχων και των οφελημάτων της ποιοτικής εξυπηρέτησης
- Η εμπέδωση των τεχνικών χειρισμού παραπόνων, αντιρρήσεων, προβλημάτων πελατών
- Η εξοικείωση με μία βασική μεθοδολογία συνεχούς αύξησης της ικανοποίησης του πελάτη

Το σεμινάριο απευθύνεται σε:

Πωλητές, εμπορικούς αντιπροσώπους και όλους εκείνους που εξυπηρετούν πελάτες κατά την πώληση προϊόντων ή/και την παροχή υπηρεσιών.

Θεματολογία:

- Marketing και Πωλήσεις - Προώθηση νέων προϊόντων/υπηρεσιών
- F2F – Τηλεφωνικές – Διαδικτυακές Πωλήσεις
- Προγραμματισμός Πωλήσεων - Προετοιμασία της Πώλησης
- Προσέγγιση Πελάτη
- Διερεύνηση Πελάτη – Παρουσίαση
- Χειρισμός Προβλημάτων – Αντιρρήσεων – Παραπόνων Πελατών
- Κλείσιμο της Πώλησης - After Sales Service - Εισπράξεις
- Ποιοτική Εξυπηρέτηση Πελατών
- Συντήρηση – Ανάπτυξη – Ανάκτηση πελατολογίου
- Customer Relationship Management – Υποστήριξη πωλήσεων

Ημερομηνία & Ώρα Υλοποίησης:

- **Δευτέρα, 10 Ιούνιος 2024** | 17:30 – 21:30
- **Τετάρτη, 12 Ιούνιος 2024** | 17:30 – 21:30
- **Τρίτη, 25 Ιούνιος 2024** | 17:30 – 21:30
- **Πέμπτη, 27 Ιούνιος 2024** | 17:30 – 21:30
- **Τρίτη, 2 Ιούλιος 2024** | 17:30 – 21:30

Κόστος Webinar:

210,00€



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

Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700

E mail: info@epsilonontraining.gr