

«Πωλήσεις Χονδρικής ή Πωλήσεις B2B»

Business to Business

Διάρκεια Σεμιναρίου: 12 ώρες

Η έννοια των πωλήσεων business-to-business αναφέρεται σε πωλήσεις αγαθών από επιχείρηση σε άλλη επιχείρηση όχι για άμεση κατανάλωση αλλά για περαιτέρω επεξεργασία ή/και εμπορεία των αγαθών αυτών, αυτούσιων ή κατά τρόπους μεταποιημένων. Συμπεριλαμβάνει τις έννοιες των «πωλήσεων χονδρικής», «βιομηχανικών πωλήσεων» και «πωλήσεων υπερchonδρικής» και συνδέεται με τις δραστηριότητες «αγορών» και «προμηθειών» ενός οργανισμού.

Οι πωλήσεις B2B παρουσιάζουν μία σειρά από σημαντικές ιδιαιτερότητες, που τις καθιστούν αντικείμενο επιπλέον ιδιαίτερης επαγγελματικής κατάρτισης. Αν και σε γενικές γραμμές εφαρμόζονται και σε αυτές οι βασικές αρχές των τεχνικών της σύγχρονης πώλησης, η περαιτέρω εξειδικευμένη τεχνογνωσία κρίνεται απαραίτητη για την επιτυχή και αποτελεσματική διεξαγωγή τους.

Σκοπός του σεμιναρίου είναι:

Στο τέλος αυτού του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να:

- Κατανοούν την εννοιολογική διαφορά των παραπάνω όρων.
- Αντιλαμβάνονται τις ιδιαιτερότητες των B2B πωλήσεων σε σχέση με τις πωλήσεις B2C.
- Αισθάνονται εξοικειωμένοι με τη μεθοδολογία, τις διαδικασίες, τις πρακτικές και τα εργαλεία των B2B πωλήσεων.
- Μπορούν να αξιοποιήσουν στην πράξη τις τεχνικές των B2B πωλήσεων, για να βελτιώσουν τις ικανότητές τους, ώστε να επιτυγχάνουν τους ποιοτικούς και ποσοτικούς τους στόχους.

Το σεμινάριο απευθύνεται σε:

- Πωλητές με επιχειρηματικό πελατολόγιο, Επιθεωρητές Πωλήσεων, Area Sales Managers και Key Accounters.
- Στελέχη διοικητικής υποστήριξης B2B πωλήσεων.
- Στελέχη Τμήματος
- Φοιτητές πτυχιακών και μεταπτυχιακών σπουδών διοίκησης επιχειρήσεων.

Εισηγητής:

Κελεπέκης Νικόλας | Επικοινωνιολόγος, με Ειδίκευση στα Συστήματα Οργάνωσης & Διοίκησης και στην Ανάπτυξη των Ανθρωπίνων Πόρων. Πτυχιούχος Πολιτικής Επιστήμης και πτυχιούχος Κοινωνιολογίας του Πανεπιστημίου Pierre Mendès-France (Grenoble II). Κάτοχος μεταπτυχιακού Επικοινωνιολογίας του Πανεπιστημίου Stendhal (Grenoble III). Για σειρά ετών διετέλεσε ανώτερο στέλεχος και σύμβουλος επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στη Γαλλία. Πιστοποιημένος (ΕΚΕΠΙΣ, ΕΦΕΤ, ΛΑΕΚ) εκπαιδευτής -εισηγητής σεμιναρίων και personal coach. Από το 1998 δραστηριοποιείται ως Σύμβουλος Ανάπτυξης Επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με ειδίκευση στο στρατηγικό σχεδιασμό εξωστρέφειας και στο Outsourcing..

ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

- **B2B MARKETING & ΠΩΛΗΣΕΙΣ**

- Χαρακτηριστικά της αγοράς B2B
- B2B προσωπική πώληση, διαφήμιση, προώθηση πωλήσεων και δημόσιες σχέσεις
- Κατηγορίες B2B αγαθών
- Αγοραστική συμπεριφορά και λήψη απόφασης στις B2B πωλήσεις

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ Β2Β ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Εξέλιξη του τρόπου πωλήσεων
- Ποιος και πώς είναι ο πελάτης Β2Β
- Διοίκηση των Β2Β πωλήσεων
- Β2Β πωλήσεις και key accounting

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΤΟΥ Β2Β ΠΩΛΗΤΗ

- Οι αρμοδιότητες του Β2Β πωλητή
- Η αποστολή του Β2Β πωλητή
- Απαιτούμενες ικανότητες/δεξιότητες

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ & ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΩΝ Β2Β ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Παράμετροι σχεδιασμού των Β2Β πωλήσεων
- Κριτήρια αξιολόγησης και ιεράρχησης ευκαιριών Β2Β πωλήσεων
- Μεθοδολογία και σημεία ελέγχου των Β2Β πωλήσεων
- Παράγοντες και προϋποθέσεις επιτυχίας του σχεδίου Β2Β πωλήσεων
- Η καθοριστική σχέση με τις δραστηριότητες Αγορών-Προμηθειών-Logistics

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ Β2Β ΠΕΛΑΤΩΝ

- Χαρακτηριστικά των Β2Β αγορών
- Β2Β πωλήσεις & Material Requirements Planning (MRP)
- Client Portfolio Management (CPM)

Ημερομηνίες & Ώρες Υλοποίησης:	<ul style="list-style-type: none">• Τρίτη, 3 Δεκεμβρίου 2024 17:30 – 21:30• Πέμπτη, 5 Δεκεμβρίου 2024 17:30 – 21:30• Τρίτη, 10 Δεκεμβρίου 2024 17:30 – 21:30
Κόστος Webinar:	150,00€



Epsilon Net A.E με αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 38383705000
Πληροφορίες – Εγγραφές: 211 500 7000 & 231 098 1700
E mail: info@epsilonontraining.gr