

«Μεθοδολογία Αποτελεσματικών Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Προϊόντων και Υπηρεσιών»



ΕΠΙΚΑΙΡΟ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Σε ποιους απευθύνεται:

Οι περισσότεροι πιστεύουν ότι: «για να είσαι πωλητής απαιτείται να έχεις ταλέντο και ειδικά προσόντα». Όμως στην πραγματικότητα υπάρχουν και έχουν καταγραφεί αρκετά παραδείγματα ατόμων όπου διέπρεψαν στον κλάδο ακολουθώντας με συστηματικό τρόπο και οργάνωση μία απλή και εφαρμόσιμη μεθοδολογία πωλήσεων. Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε όσους θέλουν να δραστηριοποιηθούν επαγγελματικά με επιτυχία και να σταδιοδρομήσουν στο προσοδοφόρο κλάδο της χρηματοοικονομικής διαμεσολάβησης. Επίσης απευθύνεται σε ήδη επαγγελματίες χρηματοοικονομικούς συμβούλους, που θέλουν να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους, όπως τραπεζικούς, υπαλλήλους και ανεξάρτητους συνεργάτες εταιριών επενδυτικής και ασφαλιστικής διαμεσολάβησης, και σε όσους γενικότερα εργάζονται στην παροχή χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών.

ΣΚΟΠΟΣ & ΣΤΟΧΟΣ,

Σκοπός του προγράμματος είναι οι συμμετέχοντες να καταστούν ακόμα πιο ικανοί στο να οργανώνουν πιο αποτελεσματικά την εργασία τους και την επαφή τους με τους πελάτες. Να εκμειεύουν ανάγκες και να κατευθύνουν τον πελάτη ώστε να επιλέξει το κατάλληλο προϊόν ή υπηρεσία για αυτόν, που ικανοποιεί τις δικές του χρηματοοικονομικές ανάγκες και ακόμα πως να γίνονται απαραίτητοι ως σύμβουλοι.

Στόχος του προγράμματος είναι οι συμμετέχοντες να μάθουν την τέχνη του δομημένου διαλόγου και κατευθυντήριου διαλόγου με ερωτήσεις, δηλαδή τη «μαιευτική τέχνη» και τις εφαρμογές της και απλές τεχνικές διαμόρφωσης αποτελεσματικής επιχειρηματολογίας. Επιπλέον να καταστούν ικανοί ώστε να αναγνωρίζουν και να διαχειρίζονται με επιτυχία τις αρνητικές στάσεις των πελατών και να οδηγούν μία

διαδικασία πώλησης σε κλείσιμο της συμφωνίας.. Οι πληροφορίες, οι γνώσεις και τα εργαλεία που παρέχονται αποσκοπούν στη βελτίωση της αποδοτικότητας κυρίως των νέων επαγγελματιών. Η εκπαίδευση γίνεται διαδραστικά, όπου συμμετέχουν οι εκπαιδευόμενοι, ώστε να είναι ευκολότερη η κατανόηση των θεμάτων.

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΒΑΣΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ:

- Τα συνήθη λάθη των πωλητών.
- Τα μυστικά μιας πετυχημένης πώλησης
- Οργάνωση πωλήσεων βάσει στόχων
- Πώληση βάσει αναγκών
- Προϊοντική ανάλυση
- Διαμόρφωση αποτελεσματικής επιχειρηματολογίας
- Η τέχνη της επικοινωνίας στην πώληση
- Τα στάδια της Διερευνητική τακτικής
- Η Στρατηγική της άμεσης επαφής
- Αναγνώριση στάσεων πελάτη
- Διαχείριση των αρνητικών στάσεων πελατών
- Δυναμικό κλείσιμο της συμφωνίας
- Καταγραφή της επαφής
- Διαδικασία βελτίωσης των δεξιοτήτων του πωλητή.

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ

1. Προϊοντική ανάλυση στην πράξη
2. Άσκηση Διαμόρφωσης αποτελεσματικής επιχειρηματολογίας
3. Έλεγχος ικανότητας επικοινωνίας του πωλητή
4. Δημιουργική αναπαράσταση ρόλων
5. Καταγραφή της διαδικασίας πώλησης
6. Αναγνώριση λανθασμένων τεχνικών
7. Ανάλυση προσωπικής απόδοσης στις πωλήσεις

ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΕΝΙΣΧΥΤΙΚΗΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ

1. Μελέτες περιπτώσεων που προέκυψαν στους συμμετέχοντες μετά το σεμινάριο
 2. Επανάληψη βασικών τακτικών
 3. Αναγνώριση και επίλυση των προβλημάτων στην εφαρμογή της μεθοδολογίας
 4. Εργαλεία μέτρησης της προσωπικής απόδοσης του πωλητή
-

Συνολική Διάρκεια: 20 ώρες

Θεωρία Βασικού Προγράμματος: 5 ώρες

Εφαρμογές: 5 ώρες

Ενισχυτική Διδασκαλία: 10 ώρες

Περίοδος υλοποίησης του Βασικού Προγράμματος :

Σάββατο 08/03/2014 ώρες 10:00 – 17:00

Περίοδος υλοποίησης Εργαστηρίου :

Κυριακή 09/03/2014 ώρες 10:00 – 17:00

Ενισχυτική Διδασκαλία:

Τρίτη 11/03/2014 ώρες 17:00 – 22:00

Πέμπτη 13/03/2014 ώρες 17:00 – 22:00

Η διδασκαλία θα γίνει στην αίθουσα και ταυτόχρονα μέσω του συστήματος από απόστασης εκπαίδευση (webinar) με ζωντανή σύνδεση, για όσους δεν έχουν δυνατότητα μετακίνησης και φυσικής παρουσίας στην αίθουσα διδασκαλίας. Δηλαδή οι συμμετέχοντες που διαθέτουν πρόσβαση στο internet έχουν την δυνατότητα παρακολούθησης της διδασκαλίας από το σπίτι ή το γραφείο τις ίδιες ημέρες και ώρες, σε οποιοδήποτε μέρος της Ελλάδος, αρκεί να διαθέτουν την αντίστοιχη υποδομή. Σε αυτή την περίπτωση οι υποψήφιοι της επαρχίας επωφελούνται των εξόδων μετακίνησης.

Εισηγητής:

Γκόντας Δημήτρης. Πιστοποιημένος Επενδυτικός Σύμβουλος και Διαχειριστής Χαρτοφυλακίων. Σύμβουλος Πωλήσεων

Σημαντική δυνατότητα αξιοποίησης του σεμιναρίου:

1. Οι συμμετέχοντες θα λάβουν Βεβαίωση Παρακολούθησης.
 2. Παρέχεται η δυνατότητα επαγγελματικής συνεργασίας με αναγνωρισμένες εταιρίες του κλάδου.
-

Κόστος:

Το κόστος συμμετοχής στο Πρόγραμμα: 80 €.

Ειδική τιμή 50 € για φοιτητές και αποφοίτους των Α.Ε.Ι. και των μεταπτυχιακών προγραμμάτων, καθώς και ανέργους γίνεται κατόπιν συνεννόησης με την γραμματεία του προγράμματος.

Τόπος υλοποίησης :

Κεiriaδών 2, Κ. Πετράλωνα – 11854, Αθήνα

Δηλώσεις Συμμετοχής : [πατήστε εδώ](#)

2105381278 - 2103420973 - 210 3476660

Διοργάνωση:

Southeuropean Review of Business Finance and Accounting

ΤΕΙ Πειραιά - Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής

Χορηγοί:



The University of Kentucky
M B A in Greece



Master στη Λογιστική και Χρηματοοικονομική
Msc in Accounting and Finance

