



Mastering the Art of Sales Εξ' αποστάσεως εκπαίδευση (μέσω zoom)

Ημερομηνίες:

TBD

Ωρες:

TBD

Διάρκεια:

10 ώρες



Κόστος:

250€

Επιχορήγηση ΑνΑΔ:

200€

Καθαρό κόστος:

50€

Άνεργοι: Δωρεάν

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους καθώς και οι άνεργοι, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.

Στοχεύει στην εκπαίδευση και κατάρτιση επαγγελματιών στις βασικές και προηγμένες τεχνικές πωλήσεων. Στόχος του είναι να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με τις δεξιότητες που απαιτούνται για την επιτυχή πώληση προϊόντων ή υπηρεσιών, ενισχύοντας την ικανότητά τους να προσελκύουν, πείθουν και διατηρούν πελάτες.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Απευθύνεται σε Λειτουργούς Πωλήσεων, Εξωτερικούς Πωλητές, Πωλητές Καταστημάτων, Διανομείς, Λειτουργούς Εξυπηρέτησης Πελατών, Υπεύθυνους Καταστημάτων και Υπεύθυνους Ανάπτυξης Εργασιών.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος και την επιτυχή συμμετοχή στις τελικές εξετάσεις, οι συμμετέχοντες θα λάβουν Πιστοποιητικό Παρακολούθησης, στο οποίο θα αναγράφεται ότι το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την Αρχή Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος οι καταρτιζόμενοι θα είναι σε θέση να:

Σε επίπεδο γνώσεων:

1. Να γνωρίσουν όλα τα στάδια της διαδικασίας πώλησης και της τεχνικής των πωλήσεων.
2. Να αποκτήσουν γνώσεις για τη διαχείριση διαπραγματεύσεων και τη δημιουργία win-win λύσεων.

Σε επίπεδο δεξιοτήτων:

1. Να αναγνωρίζουν τις ανάγκες των πελατών μέσω αποτελεσματικών ερωτήσεων και ενεργητικής ακρόασης.
2. Να επικοινωνούν με σαφήνεια, να παρουσιάζουν μεθοδικά τις προτάσεις τους και να προσαρμόζουν τη γλώσσα τους ανάλογα με το ακροατήριο.
3. Να ενισχύσουν την ικανότητα να αντιμετωπίζουν και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τις αντιρρήσεις ή αμφιβολίες των πελατών.
4. Να αναπτύξουν δεξιότητες για το κλείσιμο πωλήσεων και την επίτευξη μακροχρόνιων συμφωνιών.

Σε επίπεδο στάσεων:

1. Να αντιληφθούν ότι η μάθηση στις πωλήσεις είναι διαρκής, με την ευελιξία να προσαρμόζονται σε νέες τάσεις και τεχνολογίες.
2. Να προωθήσουν τη συνεργασία με τους συναδέλφους και την εταιρική ομάδα για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων πωλήσεων.
3. Να μάθουν πως να προσεγγίζουν σωστά τους πελάτες ώστε να εξασφαλίζουν εμπιστοσύνη.
4. Να υπερβαίνουν αντιρρήσεις και καταλήγουν στο κλείσιμο της πώλησης.



Αποστόλων Πέτρου & Παύλου 7, 3085, Λεμεσός
94092464 / www.icarus.cy / info@icarus.cy

 icarusinstitute

 icarus_institute

Οι προδιαγραφές των προγραμμάτων εγκρίθηκαν από την ΑνΑΔ.

