

## Αποτελεσματικές Πωλήσεις

### Στο τέλος του προγράμματος θα έχετε:

- μάθει τον τρόπο να οικοδομήσετε αποδοτικές σχέσεις με τους πελάτες σας
- εξοικειωθεί με τις δεξιότητες και τις τεχνικές που χρειάζονται σε κάθε στάδιο της πώλησης ώστε να αυξήσετε το ποσοστό επιτυχίας
- εκτιμήσει τα δυνατά σας σημεία καθώς και τις αδυναμίες ώστε να μπορέσετε να διαμορφώσετε ένα σχέδιο δράσης για την βελτίωση της αποδοτικότητας σας σε κάθε βήμα της διαδικασίας πώλησης
- μάθει πώς να αναγνωρίζετε τον ψυχολογικό τύπο του πελάτη και να προσαρμόζετε ανάλογα την δική σας προσέγγιση

### Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται στα στελέχη πωλήσεων που ενώ εφαρμόζουν σωστά μεθοδολογίες και τεχνικές πωλήσεων, θέλουν να μάθουν τρόπους που μπορούν να αυξήσουν ακόμα περισσότερο τις πιθανότητες επιτυχίας, ιδιαίτερα στην επαφή τους με τον «Δύσκολο Πελάτη»

### Περιεχόμενο του Προγράμματος

- Η Πώληση από το Α ως το Ω – ποιες είναι οι δεξιότητες του καλού πωλητή.
- Γνωριμία με το σύστημα Discovery και τις Χρωματικές Ενέργειες της Insights.
- Τα δυνατά σημεία και οι αδυναμίες της κάθε χρωματικής ενέργειας και πώς αυτά επηρεάζουν τις σχέσεις με τους πελάτες.
- Το μοντέλο Πώλησης της Insights – η τεχνική προσέγγιση
  - Πριν αρχίσει η πώληση
  - Εντοπισμός αναγκών
  - Πρόταση της λύσης
  - Χειρισμός αντίστασης του αγοραστή
  - Απόσπαση δέσμευσης
  - Παρακολούθηση και διατήρηση της σχέσης
- Τα δυνατά σημεία και οι αδυναμίες των χρωματικών ενεργειών σε κάθε στάδιο της διαδικασίας πώλησης.
- Αναγνώριση του προσωπικού συνδυασμού χρωματικών ενεργειών του πωλητή και ανάλυση της επίδρασης που έχει σε κάθε βήμα της διαδικασίας πώλησης και διαμόρφωση σχεδίου δράσης για βελτίωση των συγκεκριμένων σημείων.
- Αναγνώριση του τύπου του πελάτη.
- Προσαρμογή της προσέγγισης σε κάθε βήμα της διαδικασίας πώλησης σύμφωνα με τον τύπο του πελάτη.

### Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία μας υποστηρίζεται από το μοναδικό καινοτομικό σύστημα Discovery που μετράει προτιμήσεις και δεξιότητες παρέχοντας έτσι στους επαγγελματίες των πωλήσεων μια μαθησιακή εμπειρία που θα τους βοηθήσει:

- να αντιληφθούν ποιο είναι το στυλ που προτιμούν, η προσέγγιση και οι δεξιότητες σε κάθε βήμα της πώλησης και να εστιάσουν σε περιοχές βελτίωσης
- να διερευνήσουν τον αντίκτυπο του τρόπου προσέγγισής τους σε διάφορους τύπους πελατών και πώς να τον τροποποιήσουν ώστε να χτίσουν αρμονικές και πιο αποδοτικές ανθρώπινες σχέσεις

Μέσα από διαδραστικές ασκήσεις, ερωτηματολόγια και «παιξίματα» ρόλων, οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογήσουν τις ικανότητες τους σε κάθε βήμα της διαδικασίας πώλησης και να διαμορφώσουν στο τέλος ένα προσωπικό πρόγραμμα δράσης πάνω σε εκείνα τα σημεία στα οποία διαπιστώθηκε ότι υπάρχει περιθώριο βελτίωσης.

Οι συμμετέχοντες παίρνουν κατά τη διάρκεια του προγράμματος πλήρεις σημειώσεις του σεμιναρίου.



Το πρόγραμμα διεξάγεται από πιστοποιημένους εισηγητές- Insights Accredited Practitioners.