

ΠΩΛΗΣΕΙΣ – ΤΡΟΠΟΙ ΠΕΙΘΟΥΣ – ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Description

```
[et_pb_section fb_built="1" admin_label="section" _builder_version="4.16"
global_colors_info="{ }"][et_pb_row admin_label="row" _builder_version="4.16"
background_size="initial" background_position="top_left" background_repeat="repeat"
global_colors_info="{ }"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{ }" custom_padding_hover="|||"][et_pb_text
admin_label="Text" _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{ }"]
```

Εισαγωγή στο πρόγραμμα

Τίποτα δεν κινείται στον κόσμο και στην ανθρώπινη κοινωνία, εάν πρώτα δεν έχει πραγματοποιηθεί κάποιου είδους πώληση. Τα θεμέλια της κοινωνίας μας στηρίζονται στη διαδικασία της πώλησης, ωστόσο, η μορφή της έχει αλλάξει δραστικά τα τελευταία χρόνια.

Η σύγχρονη επιστήμη των πωλήσεων έχει εξελιχθεί μέσω των πεδίων της συμπεριφορικής ψυχολογίας, της εξελικτικής βιολογίας και της κοινωνιολογίας και οι τεχνικές και τα εργαλεία που χρησιμοποιούνται σήμερα στο χώρο του marketing και των πωλήσεων προέρχονται από τα αποτελέσματα που φέρουν αυτές οι επιστήμες. Οι εκπαιδευτικές θεματολογίες του διήμερου προγράμματος διαμορφώνονται γύρω από τη χρήση αυτών των επιστημών στο χώρο των πωλήσεων και των δημοσίων σχέσεων. Πώς μπορεί το άτομο να αυξήσει την επιρροή που ασκεί στους ανθρώπους γύρω του και πώς μπορεί να χρησιμοποιήσει τα εργαλεία που βασίζονται στα ένστικτα του είδους μας για να πείσει τον ενδιαφερόμενο ή για να κερδίσει την εύνοια του κοινωνικού του κύκλου; Υπάρχουν συμπεριφορές που είναι ενάντια στη φύση του ανθρώπου; Πώς αξιοποιούνται αυτές στο χώρο του marketing; Ποιά είναι τα τρία στάδια της πώλησης, ποιά είναι τα

βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν σε κάθε ένα από αυτά τα στάδια και πώς μπορούμε να μετατρέψουμε μία αντίρρηση σε κατάφαση; Πώς μπορούμε να προστατευτούμε απέναντι σε τεχνικές που χρησιμοποιούνται σε εμάς ασυνείδητα, με στόχο να αγοράσουμε κάποιο προϊόν που δε θέλουμε; Αυτά και πολλά ακόμα είναι μερικά από τα ερωτήματα τα οποία πρόκειται να απαντηθούν κατά τη διάρκεια της διήμερης εκπαίδευσης.

Θεματολογία

ΗΜΕΡΑ ΠΡΩΤΗ: ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΕΙΘΟΥΣ ΚΑΙ ΕΠΙΡΡΟΗΣ

Ο πελάτης, ο αγοραστής, ο συνεργάτης, ο φίλος, εμείς οι ίδιοι, όλοι οι άνθρωποι και το πως συμπεριφερόμαστε πηγάζει κατά ένα μεγάλο ποσοστό από την εξέλιξη του είδους μας. Το τι αγοράζουμε, το γιατί πραγματικά το αγοράζουμε και τι είναι αυτό που μας πείθει να υλοποιήσουμε την κάθε σκέψη μας είναι αποτέλεσμα συγκεκριμένων «κουμπιών» στην ανθρώπινη ψυχολογία μας, τα οποία πατήθηκαν τη σωστή στιγμή και με το σωστό τρόπο. Η ψυχολογία που ασχολείται με την ανθρώπινη συμπεριφορά μας έχει παρουσιάσει τους έξι (6) βασικούς πυλώνες, γύρω από τους οποίους διαμορφώθηκαν ολόκληρα επαγγέλματα, όπως αυτό του marketing, και με τους οποίους ήρθαν στη δημοσιότητα άνθρωποι που διαμόρφωσαν την κοινή γνώμη και επηρέασαν ολόκληρες αγορές και έθνη.

Σκοπός - Οφέλη

Μετά το τέλος του εκπαιδευτικού αυτού προγράμματος, τα άτομα θα είναι πλήρως εξοικειωμένα με τους κανόνες της ψυχολογίας που οδηγούν το κάθε βήμα του ανθρώπου και θα είναι σε θέση να χρησιμοποιήσουν αυτούς τους κανόνες προς όφελός τους, αλλά και να αμυνθούν απέναντι τους, όταν αντιληφθούν πως αυτοί δρουν πάνω τους. Οι εκπαιδευόμενοι θα γνωρίσουν ένα σύνολο τεχνικών αύξησης της επιρροής και της πειθούς, οι οποίες συνδυαστικά με τις γνώσεις της μη λεκτικής επικοινωνίας, των λεκτικών μεθόδων και των συμπεριφορών, θα δημιουργήσουν όλες τις απαραίτητες επικοινωνιακές δομές, ώστε να προχωρήσουν στο επόμενο σεμινάριο, εκείνο των πωλήσεων.

ΗΜΕΡΑ ΔΕΥΤΕΡΗ: ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν ένα προϊόν, αλλά ένα συναίσθημα. Η ζεστή χειραψία και το πλατύ χαμόγελο, αποτελούν μεθόδους του παρελθόντος. Ο σύγχρονος πωλητής πρόκειται να εκπαιδευτεί πάνω σε εργαλεία και σε τεχνικές που θα τον βοηθήσουν να εντοπίσει τα κρυμμένα «θέλω», τις ενδόμυχες επιθυμίες και τους βαθιά θαμμένους «πόνους» που φέρει ο αγοραστής μαζί του. Η ψυχολογία του ίδιου του πωλητή, το πως βλέπει ο ίδιος τη

διαδικασία της πώλησης και το κατά πόσο είναι διατεθειμένος να κατανοήσει και να βοηθήσει πραγματικά τον αγοραστή, είναι πολλές φορές και οι σημαντικότερες αρχές στη διαδικασία της πώλησης, αφού οι υποψήφιοι αγοραστές έρχονται σε αυτόν για να αγοράσουν μία εμπειρία, που με τη σειρά τους θα τους προσφέρει το συναίσθημα που εκείνοι αναζητούν.

Σκοπός - Οφέλη

Μετά το τέλος του εκπαιδευτικού αυτού προγράμματος, τα άτομα θα έχουν κατανοήσει πλήρως την ψυχολογία του σύγχρονου καταναλωτή και θα είναι σε θέση να αναγνωρίσουν και να διαχειριστούν τα διαφορετικά είδη των πελατών που θα συναντήσουν. Οι εκπαιδευόμενοι θα εξοικειωθούν με τα τρία (3) επίπεδα της πώλησης, τα οποία καλύπτουν ολόκληρο το φάσμα της διαδικασίας της πώλησης, από την προετοιμασία του πωλητή, μέχρι την προσέγγιση με τον υποψήφιο αγοραστή και την ολοκλήρωση της συμφωνίας μαζί του. Επιπροσθέτως, στα άτομα θα δοθεί ένα νέο «οπλοστάσιο» τεχνικών και μεθόδων διερεύνησης των προθέσεων, των δυνατοτήτων, αλλά και των λογικών και συναισθηματικών τρόπων με τον οποίο βλέπουν οι υποψήφιοι αγοραστές το προϊόν, ενώ παράλληλα τα άτομα θα μάθουν πώς να επηρεάζουν τη διαδικασία της πώλησης προς όφελός τους, πώς να διαχειρίζονται τις αντιρρήσεις των πελατών και πώς να τις μετατρέπουν σε συμφωνίες.

Σε ποιους απευθύνεται

Το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται σε στελέχη διευθύνσεων, σε τμήματα επικοινωνίας, πωλήσεων και δημοσίων σχέσεων, σε υπεύθυνους αξιολόγησης και πρόσληψης προσωπικού, σε άτομα που ασχολούνται με θέματα εταιρικής υπευθυνότητας, ανθρώπινου δυναμικού και εταιρικών σχέσεων σε Ελλάδα και εξωτερικό, σε νέους επιχειρηματίες, καθώς και σε ιδιώτες που επιθυμούν να αποκτήσουν ένα σύνολο πιστοποιημένων γνώσεων πάνω στις σύγχρονες μεθόδους των πωλήσεων, των τρόπων πειθούς και της αύξησης της επιρροής.

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος, χορηγείται Βεβαίωση Παρακολούθησης της TÜV AUSTRIA ACADEMY και της Charisma Academy.

Διάρκεια: **10 ώρες**

*Τα εκπαιδευτικά προγράμματα της TÜV AUSTRIA ACADEMY **απαλλάσσονται από το Φ.Π.Α.** βάσει του Ν.2859/2000, άρθρο 22 §1.

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]

Date Created

Μάρτιος 2022

Meta Fields

Event Price Online : 250