

ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Description

Σχεδιασμός και ανάπτυξη Τμήματος Πωλήσεων: ένα ιδιαίτερο κομμάτι στον κόσμο των επιχειρήσεων: είναι γεγονός ότι ο σχεδιασμός και η οργάνωση των πωλήσεων αποτελεί ιδιαίτερο και νευραλγικό σημείο στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας μιας επιχείρησης, με βάση τους ανατιθεμένους στόχους υλοποίησης αυτού. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στη στελέχωση του τμήματος δεδομένου η επιλογή αυτών αποτελεί πρόκληση και συμβάλλει στην δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τον ιδιαίτερο κόσμο των Επιχειρήσεων.

ΟΜΑΔΑ - ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ:

Απόφοιτοι ΑΕΙ /ΤΕΙ των Τμημάτων Οικονομίας Διοίκησης, Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Οικονομικών Τμημάτων, και λοιπών Τμημάτων των Πανεπιστημίων της χώρας, καθώς και ήδη εργαζόμενοι σε Επιχειρήσεις, που επιθυμούν να απασχοληθούν στον ιδιαίτερο χώρο των πωλήσεων, επιδεικνύοντας τις ικανότητες και δεξιότητες τους, απαντώντας στις ιδιαίτερες προκλήσεις του χώρου.

ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΕΝΟΤΗΤΕΣ:

- Έννοια και περιεχόμενου του όρου «πώληση»
- Οι πωλήσεις σήμερα : βασικά σημεία οργάνωσης αυτού
- Βασικές τεχνικές αξιολόγησης των ήδη υπαρχόντων πελατών μιας εταιρίας
- Ανάλυση των στόχων σε τμήματα επιχείρησης και τρόποι αξιοποίησης αυτών
- Πωλητής : έννοια, ανατιθέμενοι στόχοι και τρόποι υλοποίησης αυτών
- Η εικόνα του πωλητή για τον εαυτό του

- Απόδειξη αξιοπιστίας πωλητή
- Επιλογή και αξιολόγηση υποψηφίων πωλητών με ιδιαίτερη έμφαση στις βασικές μεθόδους επιλογής αυτών
- Βασικά συστήματα & μέθοδοι εκπαίδευσης πωλητών
- Υποκίνηση πωλητών με ιδιαίτερη έμφαση στον προσδιορισμό και στην επιλογή αποτελεσματικών μεθόδων
- Συστήματα αμοιβής πωλητών
- Οργάνωση και διοίκηση πωλήσεων - βασικά θέματα διοίκησης του τμήματος πωλήσεων
- Βασικά θέματα εποπτείας πωλητών με ιδιαίτερη έμφαση στην παρακολούθηση των μηνιαίων - ετήσιων ανατιθέμενων στόχων υλοποίησης
- Πωλητής και δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος
- Η εφαρμογή του Talent Management για τα νέο εισερχόμενα στελέχη του χώρου των πωλήσεων
- Βασικά θέματα σταδιοδρομίας στη Διοίκηση Πωλήσεων
- Case studies
- Ανακεφαλαίωση

Η εταιρία μας εφαρμόζει Ειδική Εκπαιδευτική & Τιμολογιακή Πολιτική στους υπάρχοντες πελάτες μας, φοιτητές, ανέργους κ.α.

Το κόστος συμμετοχής στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα μπορεί να επιδοτηθεί πλήρως από το πρόγραμμα **ΛΑΕΚ 0,06%** του ΟΑΕΔ. Η ηλεκτρονική υποβολή θα πρέπει να γίνει με δική σας μέριμνα τουλάχιστον πέντε (5) εργάσιμες ημέρες πριν την ημερομηνία έναρξης του κάθε εκπαιδευτικού προγράμματος. Η TÜV AUSTRIA ACADEMY, δεν αναλαμβάνει την υλοποίηση της σχετικής δήλωσης / διαδικασίας.

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

Date Created

Μάρτιος 2022

Meta Fields