

Η Lean Management διοργανώνει σεμινάριο με τίτλο:

Δημιουργία Επιθετικών Πωλητών

Τεχνικές Εξελιγμένων Επαγγελματικών Πωλήσεων
Τεχνικές Αύξησης της Επιθετικότητας σε Νέα Πελατολόγια

Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης

Χώρος Υλοποίησης: για την Αθήνα Σολωμού 39, για τη Θεσσαλονίκη Grand Hotel Palace.

Κόστος Συμμετοχής: **78,88 Ευρώ συν ΦΠΑ**. Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση **10%** και το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται στα 70,99 συν ΦΠΑ.



Ποσό κατάθεσης **88,03 ευρώ Alpha Bank**

Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327

IBAN: GR8501401460146002320011327

Δικαιούχος: Lean Management

Μαζί παραλαμβάνετε ΔΩΡΕΑΝ και το βιβλίο του εισηγητή Χρήστου Λάζαρη "[Λιτός Τρόπος Πωλήσεων, 405 Προσεγγίσεις](#)", όπως και όλο το εκπαιδευτικό υλικό.

Γιατί να το παρακολουθήσω;

Είναι κοινό μυστικό ότι ελάχιστοι από εμάς λειτουργούμε ως ατμομηχανές παραγωγής σοβαρού έργου πωλήσεων. Αυτό το σοβαρό έργο πωλήσεων, συνήθως αφήνεται σε μερικούς «παράξενους». Παράξενος μπορεί να είναι ο επιχειρηματίας, κάποιος προϊστάμενος πωλήσεων ή κάποιος σοβαρός πωλητής και γενικά εργαζόμενος που δουλεύει πάνω σε αυτό που λέγεται ευκαιρία και όχι παθητικά, πάνω σε αυτό που λέγεται πρόβλημα. Όλοι οι υπόλοιποι εξηγούμε και μιλάμε για το τι πρέπει να γίνει, χωρίς να το κάνουμε εγκλωβισμένοι σε φήμες και πρακτικές του παρελθόντος.

Φήμες και πρακτικές που συρρικνώνουν απίστευτα την επιδίωξη νέων πωλήσεων και αφορούν από τυπικά θέματα, όπως π.χ. των ωρών εργασίας, μέχρι ουσιαστικά, όπως π.χ. «δεν κάνω την πώληση ως μια διαδικασία με διακριτά στάδια». Σας προτείνουμε να παρακολουθήσετε την «Επιθετικότητα Πωλήσεων» που δίνει τεκμηριωμένες τεχνικές-αντίδοτα που επιτρέπουν να έχετε ακμαία διάθεση για νέες συναλλαγές.

Έχετε δει κάποιον πολυάσχολο/πετυχημένο, με συνεχείς νέες πωλήσεις, να προλαβαίνει να μιλήσει για την κρίση της αγοράς;

Το σεμινάριο διεξάγεται στη Θεσσαλονίκη (Παρ. 02 Φεβρ. 09:00-13:00) και στην Αθήνα (Δευ. 05 Φεβρ. και ώρες 17:00-21:00)

Δίδεται ΔΩΡΕΑΝ στο σεμινάριο το βιβλίο «[Ο Λιτός Τρόπος Πωλήσεων](#)».

Το παρόν σεμινάριο μπορεί να γίνει και ως ενδοεπιχειρησιακό στην εταιρεία σας ανεξάρτητα αριθμού ατόμων. Σε αυτή την εκδοχή έχει επίσης 4ωρη διάρκεια και κόστος 460 ευρώ.



Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του σεμιναρίου, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε το βιβλίο του εισηγητή και τις σημειώσεις του σεμιναρίου. Ποσό κατάθεσης 44,39 (χωρίς καμία άλλη επιβάρυνση μεταφορικών, για όλη την Ελλάδα).

[Τα σεμινάρια μας διατίθενται και σε CD](#)

***Πολεμήστε με πάθος εσάς, τις συνήθειές σας, αλλά και όλους τους πελάτες που θέλουν να σας κλείσουν – How to improve sales.**

Πώς να βελτιώσω τις πωλήσεις μου όταν:

1. Δεν πάω εγώ να βρω νέους πελάτες.
2. Δε γνωρίζω νέους ανθρώπους και, κατ' επέκταση, δεν έχω καμία τύχη να γνωρίσω νέους πελάτες.
3. Όταν έρχονται άνθρωποι σε μένα, ακόμα και με τη λογική του υποψήφιου πελάτη, δεν κρατώ τα στοιχεία τους, να κρατώ follow up.
4. Ακόμα και όταν κρατήσω τα στοιχεία τους, δε φαίνεται από πουθενά για να κάνω follow up και, πιθανότατα, δε θα κάνω.
5. Είμαι απροπόνητος στις συναλλαγές, σαν να φαίνεται να μην με απασχολούν.

How to improve sales:

1. Check your attitude.
2. Know your outcome.
3. Be professional in each case.
4. Find a model to follow.
5. Exercise daily.

Δεν μπορούμε να βελτιώσουμε τις πωλήσεις μας, εάν πριν δεν βελτιώσουμε τις συμπεριφορές μας. Και δεν μπορούμε να βελτιώσουμε τις συμπεριφορές μας, εάν πριν δεν βελτιώσουμε τον τρόπο με τον οποίο στεκόμαστε απέναντι στη ζωή.

Προτείνεται ο προσανατολισμός μας σε όσα έχουμε και όχι σε όσα μας λείπουν. Όσον αφορά αυτά που μας λείπουν, βάλτε ένα συγκεκριμένο στο μάτι και αυτό ορίστε ότι είναι ο επόμενος στόχος σας.

Προτείνεται για αρχή να είμαι ένας υπέροχος, ώριμος εργαζόμενος, επαγγελματίας σε κάθε περίπτωση, ακόμα και όταν προκαλούμαι, με στόχο το ταμείο της ημέρας, απ' όποια θέση και αν υπηρετώ τον οργανισμό. Πάντως είναι γεγονός ότι, χωρίς σκληρή εργασία, επιτυχία δεν έρχεται και επίσης επιτυχία δεν έρχεται με τίποτα, όταν ψάχνω τα ίχνη αυτής, που πάντα υπάρχουν.

Κάποιος, πριν από εμένα, έχει πετύχει αυτά που με ενδιαφέρουν, αλλά εγώ σε καθημερινή βάση δεν θέλω να έχω μια υπέροχη εμπορική και πελατοκεντρική δράση, γιατί δεν θέλω το βάσανο της σκέψης με αποτέλεσμα. Μου αρέσουν οι έτοιμες λύσεις, οι δικαιολογίες, τα παράπονα, η γκρίνια.

Lean Management

Operations Dept.

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr

Υ.Γ.1. Προμηθευτείτε το νέο ηχητικό σεμινάριο σε μορφή CD, το Νο7 στη σειρά που μόλις κυκλοφόρησε, με τίτλο Dancing with Sales - Winner of Life. Μπορείτε [ΕΔΩ να ακούσετε](#) τον επίλογο που είναι και μια σύνοψη των 8 κεφαλαίων του συγκεκριμένου CD. Τιμή 38,88 συν ΦΠΑ, πληρωτέο ποσό **48,21 ευρώ**.

Αριθμός λογαριασμού Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327,

Δικαιούχος: Lean Management.

Υ.Γ.2. «Τρεις δεξιότητες porsche: πρόδραση, αποτελεσματικότητα, επιρροή. Πως τις αποκτώ;» Νέο σεμινάριο με αποκλειστικό ακροατήριο επιχειρηματίες, Τετάρτη 7 Φεβρουαρίου και ώρες 17:00-20:00, υλοποιείται στα κεντρικά μας γραφεία στην Αθήνα. Ρωτήστε μας περισσότερα.