

Ταυτότητα Εκδήλωσης

Εισηγητής σεμιναρίου :	Χρήστος Λάζαρης Ο Χρήστος Λάζαρης σπούδασε Κοινωνιολογία στο Πάντειο Πανεπιστήμιο και έχει MBA στο Στρατηγικό Management από το Kingston University. Είναι στην αγορά από το 1994, πουλώντας ο ίδιος καθημερινά. Εργάστηκε σε θέσεις ευθύνης πωλήσεων σε ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες και τα τελευταία 18 χρόνια έχει τη δική του εταιρεία εκπαίδευσης, τη Lean Management www.e-management.gr . Έχει συγγράψει 4 βιβλία πωλήσεων και επικοινωνίας και πολλά σεμινάρια του είναι διαθέσιμα σε CDs και USBs.
Θέμα σεμιναρίου :	Κωδικός BARB στις πωλήσεις - Burn the ships of your past
Γιατί να το παρακολουθήσω;	Γιατί είναι κοινό μυστικό στις μέρες μας ότι οι περισσότεροι επαγγελματίες στερούμαστε ορμής. Μιας ορμής που θα παρασύρει τον πελάτη σε ένα κλίμα ενθουσιασμού, θετικής ανατροφοδότησης και τεκμηριωμένης συναλλαγής μαζί μας. Έχοντας χαμηλά τις προσδοκίες πωλήσεων, δεν πετυχαίνουμε ούτε τους συντηρητικούς μας στόχους. Με αυτήν την τακτική που συμπυκνώνεται στη φράση «καθημερινές χαμηλές πτήσεις», μεγάλα επιτεύγματα πωλήσεων δεν υπάρχουν. <i>[Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του σεμιναρίου, μπορείτε να παραλάβετε το βιβλίο, το CD και τις σημειώσεις στην τιμή των 48,88 ευρώ, χωρίς κανένα κόστος μεταφορικών ή άλλη επιβάρυνση.]</i>
Διάρθρωση εκδήλωσης	<u>1η εκπαιδευτική ώρα.</u> Εσωτερικά και εξωτερικά ενδυναμωμένος πωλητής. Ποιες τεχνικές δύναμης επιτρέπουν να είμαστε πιο ανθεκτικοί στην πίεση του πελάτη, παίρνοντας τελικά τη δουλειά; <u>2η εκπαιδευτική ώρα.</u> Πως δημιουργώ ένα κλίμα ορμής και πολεμικής μαεστρίας κατά τη διάρκεια της παραγωγικής ημέρας πωλήσεων; Ποιες τεχνικές πολέμου έχουν νόημα να εφαρμόσω στους πελάτες που έχω και σε αυτούς που θέλω να αποκτήσω; <u>3η εκπαιδευτική ώρα.</u> Η επιθετικότητα που πρέπει με σύστημα να αναδύεται στις συναλλαγές τύπου «εδώ και τώρα», όπως και στις συναλλαγές τύπου «να μιλήσουμε». Παραγωγική νοοτροπία στα follow ups. <u>4η εκπαιδευτική ώρα.</u> Οι μεταβλητές που πρέπει να εξετάσω κάθε φορά που επιδιώκω πώληση. Ο ανακαινισμένος εαυτός μου, που δεν επιτρέπει σε εμένα και τον πελάτη αναφορές σε πρότυπα, συνήθειες και πρακτικές του παρελθόντος. Στρατηγική πωλήσεων «κάψε τα πλοία» με μέρος του παλιού πελατολογίου σε ταυτόχρονη συνύπαρξη με τη δική μου νέα πωλησιακή λειτουργικότητα: κωδικός BARB. <i>[Στο σεμινάριο δίδεται το βιβλίο «Ο λιτός τρόπος πωλήσεων» (αξίας 27,50 ευρώ) και το CD No 5 «Ορμή στις πωλήσεις» (αξίας 36,58 ευρώ), εντελώς ΔΩΡΕΑΝ]</i>
Ημερομηνία, ώρες και τόπος εκδήλωσης	Δευτέρα 23 Ιουλίου, 10:00-14:00, Σολωμού 39, Πλ. Κάνιγγος, Αθήνα Τρίτη 24 Ιουλίου, 16:00-20:00, Σολωμού 39, Πλ. Κάνιγγος, Αθήνα Τετάρτη 25 Ιουλίου, 15:00-19:00, Hotel Semeli www.semelihotel.com.cy , Λευκωσία
Κόστος συμμετοχής	78,88 συν ΦΠΑ.
Ποσό κατάθεσης	88,03 ευρώ (παρέχεται έκπτωση 10%)
Αριθμός λογαριασμού	Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327, Δικαιούχος: Lean Management
Πρόσθετες παροχές	Δωρεάν parking