

Η **Lean Management** διοργανώνει σεμινάριο με τίτλο:

## Δημιουργία Επιθετικών Πωλητών

Τεχνικές Εξελιγμένων Επαγγελματιών Πωλήσεων  
Τεχνικές Αύξησης της Επιθετικότητας σε Νέα Πελατολόγια

Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης  
Χώροι Υλοποίησης:

- ➡ Παρασκευή 23 Νοε., 14:00-18:00, Θεσσαλονίκη, Grand Hotel
- ➡ Παρασκευή 30 Νοε., 14:00-18:00, Αθήνα, Σολωμού 39



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

### 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 επίδωξη 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;

Δίδεται **ΔΩΡΕΑΝ** στο σεμινάριο το CD «Ο Λιτός Τρόπος Πωλήσεων».

**Το παρόν σεμινάριο μπορεί να γίνει και ως ενδοεπιχειρησιακό στην εταιρεία σας ανεξάρτητα αριθμού ατόμων.**

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του σεμιναρίου, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε το CD Νο1 του εισηγητή και τις σημειώσεις του σεμιναρίου.

Ποσό κατάθεσης 36,58 αντί του κανονικού ποσού 48,21 (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.



**Lean Management**

**Operations Dept.**

6945718888, 2107667288

[info@e-management.gr](mailto:info@e-management.gr)

[www.e-management.gr](http://www.e-management.gr)