

1 ΑΚΟΥΣΤΕ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΥΠΟΥΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΚΑΙ ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΠΑΝΤΟΥ*

**Το σεμινάριο είναι βασισμένο στο σχετικό βιβλίο «Τεχνικές Πωλήσεων και Επικοινωνίας. 151 Εργαλεία Αποτελεσματικότητας», το οποίο δίδεται στο σεμινάριο.*

ΣΚΟΠΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Να **αφυπνίσει** τους συμμετέχοντες. Όλοι οι πελάτες **δεν έχουν το ίδιο στυλ επικοινωνίας, δεν έχουν τον ίδιο τύπο ακρόασης και δεν έχουν τον ίδιο βαθμό ωριμότητας**. Εμείς γιατί προσπαθούμε να πουλήσουμε σε όλους με τον ίδιο τρόπο και μάλιστα με τον τρόπο που βολεύει, κυρίως, εμάς;

ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Σε **πωλητές, managers και επιχειρηματίες**. Σε όσους θέλουν να κερδίζουν περισσότερα χρήματα, προσεγγίζοντας διαφορετικά κάθε μοναδικό τύπο πελάτη, σε επίπεδο επικοινωνίας και ακρόασης.

ΗΜΕΡΕΣ & ΩΡΕΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

1 ^η Υλοποίηση	Δευτέρα 27 Νοε., 16:00-20:00	ΑΘΗΝΑ	Lean Management TrC
2 ^η Υλοποίηση	Τετάρτη 29 Νοε., 14:00-18:00	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	Grand Hotel Palace – The Luxury Hotels

Γιατί να το παρακολουθήσω;

Ο εκπαιδευόμενος, φεύγοντας από το σεμινάριο, έχει μαζί του επίκαιρο εκπαιδευτικό υλικό, καθώς και μια tailor made εκπαίδευση που αφορά αυτόν αποκλειστικά και τις δικές του επικοινωνιακές συνήθειες, όπως επίσης και τις δικές του προσωπικές δεξιότητες ακρόασης, ένα βιβλίο αξίας 29,50 ευρώ (Α' έκδοση 2006, Β' έκδοση 2008, ανατύπωση 2010) και τις προβλεπόμενες τεχνικές, πλήρως αναλυμένες, κατά τη διάρκεια του σεμιναρίου.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ – ΑΠΟΔΙΔΟΝΤΑΙ ΜΕ ΘΕΑΤΡΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το σεμινάριο θα αποδώσει, με τεχνικές, τις απαντήσεις στα κάτωθι 12 ερωτήματα:

- 1. Πως πουλάτε** σε έναν απότομο, ανταγωνιστικό, δυνατό, αποφασιστικό, άφοβο, αυταρχικό, ανυπόμονο άστοργο, αλαζόνα, αντιρρησία, εργασιομανή, αδιάκριτο, εξωστρεφή, εργοκεντρικό, δύσκολο, ταχύ πελάτη;
- 2. Πως πουλάτε** σε έναν κινητικό, παιχνιδιάρη, απολαυστικό, ομιλητικό, αναιδή, απείθαρχο, ξεχασιάρη, φλύαρο, ανοργάνωτο, ασυνεπή και ακατάστατο πελάτη;
- 3. Πως πουλάτε** σε έναν συγκρατημένο, επιφυλακτικό, ντροπαλό, φοβητσιάρη, αναποφάσιστο, απαθή, στενάχωρο, δύσπιστο, αδιάφορο και ισχυρογνώμονα πελάτη;
- 4. Πως πουλάτε** σε έναν αναλυτικό, επίμονο, ευαίσθητο, οργανωτικό, προγραμματισμένο, τελειομανή, ανασφαλή, απαισιόδοξο, αρνητικό, αποτραβηγμένο, εσωστρεφή πελάτη;
- 5. Πως πουλάτε** σε έναν χαλαρό τύπο ακροατή που εστιάζει στην έμπνευση που του προκαλείτε, στο γενικό πλαίσιο, στην ευχαρίστηση, στο χιούμορ, στη χαλάρωση;
- 6. Πως πουλάτε** σε έναν συμπονετικό τύπο ακροατή που επικεντρώνεται στη συναισθηματική στήριξη, στην υπομονή, στα συναισθήματα, στις ανοιχτές ερωτήσεις, παραμένοντας σχετικά σιωπηλός;
- 7. Πως πουλάτε** σε έναν περιεκτικό τύπο ακρόασης που προσπαθεί να συνδέσει όλες τις πληροφορίες μεταξύ τους, οργανώνοντας πληροφορίες και κατανοώντας τη λογική πίσω από το επιχείρημα;
- 8. Πως πουλάτε** σε έναν τεχνικό τύπο ακρόασης που θέλει μόνο ολοκληρωμένες πληροφορίες, μόνο το κεντρικό νόημα εξαλείφοντας περισπασμούς, με στόχο τη σιγουριά και τη συγκέντρωση;
- 9. Πως πουλάτε** σε έναν αξιολογικό τύπο ακρόασης που αναζητά τα γεγονότα που στηρίζουν αυτό που λέγεται, συνδέοντας και αξιολογώντας τα πάντα, που απαντά μόνο επιλεκτικά;
- 10. Πως πουλάτε** σε έναν τύπο πελάτη που είναι επικριτικός ή συμβουλευτικός «γονέας», που θέλει να σας επικρίνει ή να σας καθοδηγεί, χωρίς προοπτική συναλλαγής;
- 11. Πως πουλάτε** σε έναν τύπο πελάτη που είναι «ενήλικας» και επιθυμεί από εσάς ισορροπία, αρμονία και ρεαλισμό;
- 12. Πως πουλάτε** σε έναν τύπο πελάτη που είναι «παιδί» και αντιδρά σε όσα του λέτε;

ΑΓΟΡΑ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ & ΒΙΒΛΙΟΥ

Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης της συγκεκριμένης εκπαίδευσης, έχετε τη δυνατότητα να παραλάβετε σε print out τις σημειώσεις και το βιβλίο «**Τεχνικές Πωλήσεων και Επικοινωνίας. 151 Εργαλεία Αποτελεσματικότητας**» στην τιμή των **38,88 ευρώ** συν ΦΠΑ 6% (Προσφορά!). Ποσό κατάθεσης 41,21 ευρώ. Τιμή βιβλίου, χωρίς τις σημειώσεις, **29,50 ευρώ**. Τιμή σημειώσεων, χωρίς το βιβλίο, **29,50 ευρώ**.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

1. **Επικοινωνήστε άμεσα μαζί μας στο τηλ.** 210 7667288 για πληροφορίες και διευκρινίσεις.
2. Το κόστος συμμετοχής είναι 78,88 ευρώ συν ΦΠΑ. Σε περίπτωση προπληρωμής παρέχεται έκπτωση 10% και **το κόστος συμμετοχής διαμορφώνεται σε 70,99 συν ΦΠΑ**. Ποσό κατάθεσης **88,03 ευρώ**.
3. Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN: GR8501401460146002320011327, Δικαιούχος: Lean Management
4. Εισηγητής: Χρήστος Λάζαρης. *Πουλάει ο ίδιος από το 1994 έως σήμερα έχοντας 2 πτυχία και 4 βιβλία στα οποία αποδίδει τα μυστικά των πωλήσεων. Ομιλίες του μπορείτε να ακούσετε στη σελίδα μας ή στο [κανάλι μας στο youtube](#).*
5. *Το παρόν σεμινάριο μπορεί να γίνει και ως ενδοεπιχειρησιακό στην εταιρεία σας ανεξάρτητα αριθμού ατόμων. Έχει τριώρη διάρκεια και κόστος 460 ευρώ.*
6. Χώρος υλοποίησης για την Αθήνα, Σολωμού 39, Τ.Κ. 10682, Πλατεία Κάνιγγος. **Δωρεάν χρήση parking!**
7. Χώρος υλοποίησης για τη Θεσσαλονίκη, Grand Hotel Palace – The Luxury Hotels. www.grandhotelpalace.gr. Μοναστηρίου 305, Τ.Κ. 54628. **Δωρεάν χρήση parking!**

Lean Management
Operations Dept.
6945718888, 2107667288
info@e-management.gr
www.e-management.gr

Alpha Bank, Αρ. Λογ/σμού: 146002320011327, IBAN:
GR8501401460146002320011327, Δικαιούχος:
Lean Management
Ποσό κατάθεσης για προπληρωμή 78,88-10% =
70,99 συν ΦΠΑ.
Τελικό ποσό κατάθεσης 88,03 ευρώ.

Υ.Γ. Σας προτείνουμε το CD-Ηχητικό Σεμινάριο Νο5, «Αποτελεσματικότητα στις πωλήσεις», με δύο δώρα: 1ο καμία χρέωση μεταφορικών και αντικαταβολής για όλη την Ελλάδα και 2ο το βιβλίο «Μικρά βήματα - μεγάλες επιτυχίες».