

Προς: Διοίκηση Εταιρειών που εδρεύουν κυρίως Θεσσαλονίκη και Βόρεια Ελλάδα.

Αγαπητές – Αγαπητοί,

Έχουμε ένα πρόγραμμα υλοποίησης 8 ανοικτών σεμιναρίων πωλήσεων στην πόλη της Θεσσαλονίκης. Ακολουθεί το 5^ο στη σειρά σεμινάριο. Η εταιρεία μας Lean Management εδρεύει στην Αθήνα και από το 2000 εξειδικεύεται στη διοργάνωση ανοικτών και ενδοεπιχειρησιακών σεμιναρίων πωλήσεων, καθώς και στην παροχή [εξειδικευμένου εκπαιδευτικού υλικού](#).

Θα παρακαλούσαμε θερμά να μας βοηθήσετε να υλοποιήσουμε αυτό το φιλόδοξο πρόγραμμα, στέλνοντάς μας στο info@e-management.gr το email στο οποίο θα επιθυμούσατε να λαμβάνετε τις σχετικές ενημερώσεις.

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 : Don't spend your life in suspicious clients! Push yourself for great sales achievements in live and real clients.

Γιατί να το παρακολουθήσω; : Το σεμινάριο αναδεικνύει τον απέραντο χρόνο που δαπανούμε διερευνώντας πελατεία που ποτέ δεν θα τιμολογηθεί την ίδια ώρα, όντας απασχολημένοι, έχουμε αποσυνδεθεί από τις καθημερινές ευκαιρίες υλοποίησης συναλλαγών από ένα ζωντανό και υπαρκτό πελατολόγιο που είναι πολύ κοντά μας, αλλά εμείς δεν το βλέπουμε.

[Σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης του σεμιναρίου, μπορείτε να παραλάβετε το βιβλίο, και το USB stick με τα 6 Σεμινάρια Πωλήσεων στην τιμή των 205 ευρώ.]

Διάρθρωση εκδήλωσης : 09:00–10:00 CD No1: «Ή κάνω την πώληση ως διαδικασία, με σύστημά ή αρκούμαι σε μικρά επιτεύγματα πωλήσεων. Τι επιλέγω;»
10:00–11:00 CD No2: «Ως δυνατός επαγγελματίας, δημιουργώ πολεμικό κλίμα στις συναλλαγές που επιδιώκω ή, εναλλακτικά, είμαι ήπιος επαγγελματίας, καθώς έχει κρίση η αγορά;»
11:00–12:00 CD No 3: «Δημιουργώ ενθουσιασμό στους τριγύρω μου ή περιμένω οι πελάτες να μου φτιάξουν το κέφι μου;»
12:00–13:00 CD No 4: «Στοχεύω στην τιμή και στην πίστωση ή στους Γαλάζιους Ωκεανούς και στη διαφοροποίηση;»
13:00–14:00 *Ελαφρύ Lunch.*
14:00–15:00 CD No 5: «Ξέρω γιατί οι άνθρωποι αγοράζουν ή δεν αγοράζουν ή είμαι αγκαλιά με τις ιδέες μου, που δε θυμάμαι και από πού μου προέκυψαν;»
15:00–16:00 CD No 6: «Παντρεύεται η αναβλητικότητα του πελάτη με τη δική μου ή δεν αφήνω κανένα περιθώριο αναβολής σε μένα και, κατ' επέκταση και στον πελάτη που θέλω να αποκτήσω;»
16:00–17:00 Βιβλίο «Ο λιτός τρόπος πωλήσεων»: «Τελικά Lean ή fat στις πωλήσεις;»

Βασικές παροχές : Το σεμινάριο στην ουσία θα μπορούσε να ειπωθεί ότι έχει μηδενικό κόστος, καθώς όλοι οι συμμετέχοντες θα παραλάβουν 1 USB stick με τα ηχητικά σεμινάρια 1-6 του κου Λάζαρη, καθώς και το βιβλίο «Ο λιτός τρόπος πωλήσεων», υλικό που [αν κάποιος αγοράζε από το eshop μας](#), σε καθαρές τιμές, θα κόστιζε όσο περίπου και το σεμινάριο, άνω των 200 ευρώ.

Ημερομηνία, ώρες και τόπος εκδήλωσης : **Αθήνα, Ρωτήστε μας!**
Θεσσαλονίκη, Παρασκευή 08 Ιουνίου, Grand Hotel Palace
Κύπρος, Λευκωσία, Δευτέρα 11 Ιουνίου, Semeli Hotel

Κόστος συμμετοχής : 205 ευρώ καθαρή τιμή, συν τις νόμιμες φορολογικές επιβαρύνσεις.

Ποσό κατάθεσης : Για την Κύπρο 184,50 (παρέχεται έκπτωση 10%) για Αθήνα και Θεσσαλονίκη 228,78 ευρώ (παρέχεται έκπτωση 10%)

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

Πρόσθετες παροχές : Δωρεάν parking

Lean Management

Operations Dept.

6945718888, 2107667288

info@e-management.gr

www.e-management.gr