

Αποτελεσματικές Τεχνικές Πωλήσεων

Προσωπική Ανάπτυξη

Πέμπτη 22/10/2026 & Παρασκευή 23/10/2026, 08:30-16:15 (Code: S14EFFSALTECH20261022)

14 ώρες

Το πρόγραμμα θα υλοποιηθεί με τη μέθοδο της σύγχρονης ηλεκτρονικής μάθησης.

Το πρόγραμμα εστιάζει στην εκπαίδευση σε καινοτόμες τεχνικές πωλήσεων στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον

■ Σκοπός Προγράμματος

Σκοπός του προγράμματος είναι να δώσει στους καταρτιζόμενους τις γνώσεις και δεξιότητες ώστε να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά τεχνικές που θα τους οδηγήσουν με ασφάλεια στην αύξηση των πωλήσεων ενώ ταυτόχρονα θα γίνουν αποτελεσματικοί στη διάγνωση και κάλυψη των αναγκών του πελάτη, έχοντας κατανοήσει τον ρόλο τους ως λειτουργοί πωλήσεων.

■ Στόχοι Προγράμματος

Με το τέλος του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

Σε επίπεδο γνώσεων

- Ορίζουν την πώληση
- Απαριθμούν τους παράγοντες που οδηγούν σε επιτυχημένες πωλήσεις
- Ορίζουν τι είναι SMART στόχος
- Περιγράφουν τα χαρακτηριστικά ενός brand ambassador στις πωλήσεις
- Επεξηγούν τη σημασία της σωστής προετοιμασίας πριν την πώληση
- Περιγράφουν τι είναι προσδοκία και τι ανάγκη του πελάτη
- Περιγράφουν τις διαφορές μεταξύ προσδοκίας και ανάγκης

Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις/οργανισμοί που συμμετέχουν με εργοδοτούμενούς τους, καθώς και οι άνεργοι, οι οποίοι ικανοποιούν τις προϋποθέσεις της ΑνΑΔ, θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.





- Παρουσιάζουν τεχνικές εντοπισμού των αναγκών και των προσδοκιών του πελάτη
- Περιγράφουν τα τέσσερα προφίλ του πελάτη
- Απαριθμούν τους λόγους για τους οποίους πρέπει να εστιάζουν στα πλεονεκτήματα του προϊόντος/υπηρεσίας και όχι στα χαρακτηριστικά του
- Επεξηγούν τη σημασία της What's in it for me προσέγγισης του πελάτη
- Ορίζουν το upselling
- Ορίζουν το cross selling
- Επεξηγούν την σημασία χρήσης των τεχνικών upselling και cross selling κατά την πώληση
- Επεξηγούν την σημασία της αποτελεσματικής διαχείρισης των αντιρρήσεων του πελάτη κατά την πώληση
- Παρουσιάζουν τα πλεονεκτήματα από την επικοινωνία με τον πελάτη μετά το κλείσιμο της συμφωνίας πώλησης
- Απαριθμούν λέξεις κλειδιά για την επίτευξη της πώλησης
- Παρουσιάζουν τεχνικές χαλάρωσης σε περιστάσεις κρίσεων με τους πελάτες
- Ορίζουν την ενσυναίσθηση
- Επεξηγούν την τεχνική της αντιστροφής
- Παρουσιάζουν τα κύρια μέρη της τηλεφωνικής πώλησης

Σε επίπεδο δεξιοτήτων

- Πραγματοποιούν αποτελεσματικές πωλήσεις
- Χρησιμοποιούν προς όφελος τους παράγοντες που οδηγούν σε πωλήσεις
- Θέτουν στόχους SMART
- Χρησιμοποιούν αποτελεσματικά τεχνικές για να εντοπίζουν τις ανάγκες του πελάτη τους και να αναγνωρίζουν τις προσδοκίες του
- Καλύπτουν τις προσδοκίες του πελάτη με βάση το προφίλ του
- Παρουσιάζουν το προς πώληση προϊόν/υπηρεσία με βάση το προφίλ του πελάτη
- Πραγματοποιούν upselling κατά την πώληση
- Πραγματοποιούν cross selling κατά την πώληση
- Εντοπίζουν ευκαιρίες upselling και cross selling
- Χειρίζονται αποτελεσματικά τις αντιρρήσεις των πελατών πριν το κλείσιμο της συμφωνίας πώλησης
- Κλείνουν αποτελεσματικά συμφωνίες πώλησης με ευχαριστημένους πελάτες
- Επικοινωνούν στοχευμένα και αποτελεσματικά με τον πελάτη μετά το κλείσιμο της συμφωνίας
- Χρησιμοποιούν τη σωστή γλώσσα του σώματος κατά την πώληση
- Επιλέγουν λέξεις και φράσεις που βοηθούν στην πώληση



7777 7252



enquiries@mmcclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055





- Αντιμετωπίζουν τις συγκρούσεις αποτελεσματικά
- Διαχειρίζονται αποτελεσματικά κρίσεις με τους πελάτες χρησιμοποιώντας την ενσυναίσθηση
- Χρησιμοποιούν την τεχνική της αντιστροφής για να διαχειρίζονται αποτελεσματικά παράπονα πελατών
- Ανταποκρίνονται αποτελεσματικά σε εισερχόμενες και εξερχόμενες κλήσεις πελατών για πωλήσεις με συγκεκριμένα βήματα

Σε επίπεδο στάσεων

- Ευθυγραμμίζουν την πώληση που προσφέρουν με το όραμα και τις αξίες του οργανισμού τους
- Ευαισθητοποιούνται αναφορικά με την στρατηγική σημασία της επιτυχημένης πώλησης για τους ίδιους και τον οργανισμό
- Νιώθουν Brand ambassadors του οργανισμού κατά την διαδικασία της πώλησης
- Εκτιμούν την σημασία της στοχοθέτησης με SMART στόχους
- Αναγνωρίζουν τη συμβολή της σωστής προετοιμασίας στην επιτυχία της πώλησης

■ **Απευθύνεται σε**

Λειτουργούς πωλήσεων και υπεύθυνους ομάδας πωλήσεων και τμημάτων πωλήσεων

■ **Θεματολογία**

- Τι είναι πώληση
- Ποιοι είμαστε και ποιους εκπροσωπούμε
- Η διαδικασία της πώλησης – Βήματα
- Βήμα 2ο Η πρώτη επαφή με τον πελάτη
- Βήμα 3ο Παρουσίαση Λύσεων
- Βήμα 4ο Διαχείριση Αντιρρήσεων
- Βήμα 5ο Κλείνοντας τη συμφωνία
- Βήμα 6ο Μετά την πώληση
- Σημαντικές λεπτομέρειες για μια επιτυχημένη πώληση
- Η Τηλεφωνική πώληση

■ **Εκπαιδευτρια**

Βασιλική Ανδρικοπούλου



7777 7252



enquiries@mmcclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055





■ Κόστος

- **Συμμετέχοντες με επιχορήγηση:**

*Οι συμμετέχοντες οι οποίοι είναι δικαιούχοι επιχορήγησης από την ΑνΑΔ εξαιρούνται από το πλαίσιο εφαρμογής του ΦΠΑ.

Αρχικό κόστος: €465.00 (Αναμενόμενη Επιχορήγηση από ΑνΑΔ: €280.00) **Τελικό Ποσό: €185.00**

- **Συμμετέχοντες χωρίς επιχορήγηση:**

*Οι συμμετέχοντες οι οποίοι δεν είναι δικαιούχοι επιχορήγησης από την ΑνΑΔ δεν εξαιρούνται από το πλαίσιο εφαρμογής του ΦΠΑ.

Αρχικό κόστος: €465.00 + ΦΠΑ **Τελικό Ποσό: €553.35**



7777 7252



enquiries@mmclearningsolutions.com



Ίμβρου 16 Λευκωσία 1055

