

Σεμινάριο

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Ο εαυτός μου παράγοντας επιτυχίας

Πολύ συχνά η εκπαίδευση στις αποτελεσματικές πωλήσεις στηρίζεται σε εκμάθηση τυποποιημένων δεξιοτήτων ή συμπεριφορών ή ακόμα σε εύρεση επιχειρημάτων που έχουν σκοπό την πειθώ, ώστε να οδηγηθεί ο/οι συνομιλητής/συνομιλητές σε μία συμφωνία ή σε κάποιου τύπου συναλλαγή. Σαφώς και είναι χρήσιμα και πολύτιμα εργαλεία αυτά και έχουν πολλές και ποικίλες εφαρμογές με επιτυχία.

Σε αυτό το σεμινάριο η προσοχή δίνεται στον ίδιο τον άνθρωπο που είναι και ουσιαστικά ο δημιουργός της σχέσης πώλησης. Εδώ μας ενδιαφέρει λοιπόν πώς εγώ –ο πωλητής- διαμορφώνω αυτή τη σχέση και κατά συνέπεια και το αποτέλεσμα, μέσα σε ένα περιβάλλον που μπορεί να γίνεται άλλες φορές βοηθητικό και άλλες αποκαρδιωτικό για μένα. Διερευνούμε τις πιθανότητες ο τρόπος που βιώνω το περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργώ, σκέφτομαι και πράττω να γίνεται είτε βοηθητικός είτε εμπόδιο στην αποτελεσματικότητά μου. Με άλλα λόγια, διερευνούμε το πώς μπορώ να ενισχύω ή να ευνουχίζω τη δύναμή μου και τα ταλέντα μου που είναι χρήσιμα στις πωλήσεις.

Σας προσκαλούμε σε ένα σεμινάριο διερεύνησης δυνατοτήτων με σκοπό την αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη πώληση.

Το σεμινάριο αποτελείται από σύντομη θεωρητική υποστήριξη και αρκετή δουλειά με το βίωμα, την εμπειρία και την ουσιαστική συμμετοχή, έχοντας ως βασικό εργαλείο τον διάλογο. Στόχος είναι η επεξεργασία εκείνων των προσωπικών ποιοτήτων που περιλαμβάνει η πώληση με σκοπό την εύρεση πιστών πελατών/ συνεργατών.