



Θερινό σχολείο: «Πρώτοι στις πωλήσεις: Η τέχνη των πωλήσεων και των ατομικών διαπραγματεύσεων» - Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

### **Σε ποιους απευθύνεται το πρόγραμμα**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε άτομα που θέλουν να βελτιώσουν τις τεχνικές πωλήσεων, αλλά και σε άτομα που θέλουν να βελτιώσουν τη διαπραγματευτική τους ικανότητα ανεξαρτήτως μορφωτικού επιπέδου, εξειδίκευσης και εργασιακής κατάστασης.

Ειδικότερα το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται σε πωλητές, προμηθευτές, ελεύθερους επαγγελματίες, στελέχη τμημάτων μάρκετινγκ ή πωλήσεων, δικηγόρους, στελέχη κτηματομεσιτικών γραφείων, υπαλλήλους τραπεζικών ιδρυμάτων και στελέχη εμπορικών επιχειρήσεων, αλλά και όλους όσους θέλουν να πουλήσουν ακριβότερα τον εαυτό τους.

### **Σκοπός του προγράμματος**

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε άτομα που εμπλέκονται με τις πωλήσεις ως αυτοαπασχολούμενοι επαγγελματίες/επιχειρηματίες, ως στελέχη επιχειρήσεων ή ως υπεύθυνοι σχετικών τμημάτων.

Στο πλαίσιο των εισηγήσεων θα αντιμετωπιστούν ζητήματα που έχουν να κάνουν με τη χαρτογράφηση της έννοιας «Ποιοτικός Πωλητής - Νικητής Πωλητής», με την ανάπτυξη «τεχνικών εντοπισμού των πραγματικών αναγκών ενός πελάτη», με την περιγραφή των «χαρακτηριστικών και της συμπεριφοράς ενός πωλητή που θέλει να θεωρείται επιτυχημένος», με τις «τακτικές και τα κόλπα που επιτρέπουν να δημιουργούμε ικανοποιημένους πελάτες» αλλά και με τις «τεχνικές αντιμετώπισης των αντιρρήσεων» που πιθανώς έχει

ένας πελάτης (π.χ. δεν έχω χρήματα αυτή τη στιγμή, θα ρίξω μια ματιά στην αγορά και θα ξανάλθω, είχα ξαναγοράσει προϊόντα από την επιχείρησή σας, αλλά δεν έμεινα ικανοποιημένος κτλ.).

Σε κάθε περίπτωση το πρόγραμμα θα μεταδώσει στους συμμετέχοντες την τέχνη του «να κερδίζουν τον συνομιλητή τους», ώστε τόσο σε προσωπικό επίπεδο (με φίλους, γνωστούς, συναδέλφους, συμπολίτες, συνεργάτες) όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο (με προμηθευτές, πελάτες, υφισταμένους, προϊσταμένους, εποπτικές αρχές, ανταγωνιστές, χρηματοδότες, εκπροσώπους του εργατικού, φορολογικού και εμπορικού δικαίου) να επιτυγχάνουν τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.

Με τη λήξη του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα γνωρίζουν:

- Ποια θα πρέπει να είναι η εξωτερική εμφάνιση του επιτυχημένου πωλητή.
- Με ποια γλώσσα και ποιες φράσεις αυξάνεται η πιθανότητα επιτυχίας.
- Πώς μπορούν να γίνουν ποιοτικοί πωλητές.
- Πώς θα αναγνωρίζουν τις πραγματικές ανάγκες των πωλητών ώστε αν π.χ. οι πελάτες πρωτίστως ενδιαφέρονται για την ποιότητα του προϊόντος αυτοί δεν θα πρέπει να τονίζουν τη χαμηλή του τιμή.
- Τι ακριβώς θα πρέπει να κάνουν, ώστε επάξια να χαρακτηριστούν επιτυχημένοι πωλητές.
- Πότε, με ποιον τρόπο και με ποιες φράσεις δημιουργούμε ικανοποιημένους και άρα επαναλαμβανόμενους πελάτες, π.χ. πολλοί πελάτες προτιμούν να αισθάνονται σημαντικοί (ο πελάτης πρέπει να αισθάνεται ότι είναι η νύφη στο γάμο) περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη παραχώρηση.
- Πώς θα γίνουν καλοί ακροατές (οι πελάτες έχουν τεράστια ανάγκη να τους ακούς με προσοχή και χωρίς να τους διακόπτεις).
- Πώς θα αντιμετωπίζουν τις αντιρρήσεις των πελατών.

Παράλληλα, οι συμμετέχοντες θα εξοικειωθούν με:

- Τις τεχνικές διαπραγμάτευσης (κερδίζω-κερδίζεις, κερδίζω-

- χάνεις κτλ).
- Τις διαδικασίες και τις τακτικές προσέγγισης (συμβιβασμός, συναλλαγή, συναισθηματική φόρτιση, λογικά επιχειρήματα, εξαναγκασμός).
  - Τις φάσεις μιας διαπραγματεύσεως (προετοιμασία, άνοιγμα, ανίχνευση, κίνηση, συμφωνία, συμπεράσματα, εφαρμογή).
  - Τα τεχνάσματα «παραπλάνησης» του αντίπαλου μέρους.
  - Τη σημαντικότητα του lobbying, του εντυπωσιασμού και της προπαγάνδας.
  - Βασικές έννοιες περί ρητορικής τέχνης.
  - Τεχνικές ανάπτυξης επιχειρημάτων.
  - Τεχνικές επιλογής χρόνου, τόπου, τρόπου ομιλίας και γλώσσας του σώματος.

Επειδή η τεχνική διαπραγματεύσεων προϋποθέτει βασικές γνώσεις «Λογικής», «Ρητορικής», και «Στρατηγικής», το μείγμα των μαθημάτων θα περιλαμβάνει ύλη από «Τα Ηθικά» του Πλουτάρχου, τους «Διάλογους» του Πλάτωνα και τα «Στρατηγήματα» του Πολύαινου.

### **Διάρκεια - Κόστος - Έναρξη - Υλοποίηση Προγράμματος**

Διάρκεια: 20 ώρες

Κόστος: 230 Ευρώ

Περίοδος διεξαγωγής: 17 με 20 Ιουλίου 2017

Τόπος διεξαγωγής: Πανεπιστήμιο Μακεδονίας Εγνατία 156, ΤΚ 54636, Θεσσαλονίκη

Υλοποίηση: Δια ζώσης εκπαίδευση

Επιστημονικά Υπεύθυνος: Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής Τμ. Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

### **Αναλυτική περιγραφή**

[Αναλυτική περιγραφή προγράμματος](#)