



ΚΕΝΤΡΟ
ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ
ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ
ΜΑΘΗΣΗΣ

Πανεπιστήμιο
Μακεδονίας



ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Η ΤΕΧΝΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ.
Πανεπιστημίου
Μακεδονίας



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Επιστημονικά Υπεύθυνος: Δημήτριος Σουμπενιώτης
Καθηγητής - Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης
Επιχειρήσεων Παν. Μακεδονίας

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το Κέντρο Επιμόρφωσης και Δια Βίου Μάθησης του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, διοργανώνει Πρόγραμμα Επιμόρφωσης, με τίτλο «ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ: Η ΤΕΧΝΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ», διάρκειας 20 ωρών το οποίο θα πραγματοποιηθεί στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου διά ζώσης.

Διάρκεια: 20 ώρες

Κόστος: 250 Ευρώ

Υλοποίηση: Διά ζώσης

Πιστοποιητικό: Χορηγείται από το Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. του Πανεπιστημίου Μακεδονίας

Επιστημονικά Υπεύθυνος: Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής - Τμήμα

Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Παν. Μακεδονίας

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε άτομα που θέλουν να βελτιώσουν τις τεχνικές πωλήσεων, αλλά και σε άτομα που θέλουν να βελτιώσουν την 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 - Προσδοκώμενα Αποτελέσματα

Το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται σε άτομα που εμπλέκονται με τις πωλήσεις ως αυταπασχολούμενοι επαγγελματίες/επιχειρηματίες, ως στελέχη επιχειρήσεων ή ως υπεύθυνοι σχετικών Τμημάτων. Στο πλαίσιο των εισηγήσεων θα αντιμετωπισθούν 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 (πχ δεν έχω χρήματα αυτή τη στιγμή, θα ρίξω μια ματιά στην αγορά και θα ξανάθω, 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.

Δομή του Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Θεματικές Ενότητες



1. Οι Ποιοτικές Πωλήσεις
2. Τα χαρακτηριστικά του επιτυχημένου Πωλητή (Εμφάνιση και Συμπεριφορές)
3. Πώς εντοπίζουμε τις πραγματικές ανάγκες των πελατών
4. Πώς ικανοποιούμε τις ανάγκες των πελατών μας
5. Πώς Δημιουργούμε Επαναλαμβανόμενους Πελάτες
6. Οι παλιοί πελάτες κοστίζουν δέκα φορές λιγότερο από τους καινούριους
7. Ποιες είναι οι βασικές αντιρρήσεις και προφάσεις των Πελατών για να μην αγοράσουν
8. Πώς αντιμετωπίζουμε τις αντιρρήσεις και τις προφάσεις
9. Μάρκετινγκ και Μακρομάρκετινγκ
10. Ανταγωνιστικότητα ή Θάνατος
11. Εισαγωγή στις Διαπραγματεύσεις και Τεστ Διαπραγματευτικής Ικανότητας και οι Τεχνικές Προσέγγισης (Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική Φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός)
12. Οι φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης (Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή)
13. Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης: Κερδίζω-Κερδίζεις, Κερδίζω Χάνεις, Πολυσυμμετοχικές, Ομαδικές, Ενδοομαδικές, Παγκόσμιες
14. Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων, Τεχνικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου
15. Γλώσσα του Σώματος, Συνασπισμός Δυνάμεων (Lobbing) - Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ

Ο εκπαιδευόμενος για την απόκτηση του πιστοποιητικού, υποβάλλεται σε αξιολόγηση με εργασία και εξετάσεις στο τέλος του προγράμματος. Μετά την επιτυχή αξιολόγηση παρέχεται στους συμμετέχοντες Πιστοποιητικό, διαφορετικά λαμβάνουν Βεβαίωση Παρακολούθησης.

ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ

Το Δια Ζώσης πρόγραμμα θα διεξαχθεί καθημερινές απογευματινές ώρες, στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, που βρίσκεται στην οδό Εγνατία 156 στη Θεσσαλονίκη

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟ ΥΛΙΚΟ

Στους συμμετέχοντες θα διανεμηθούν σημειώσεις καθώς και συμπληρωματικό υλικό (π.χ. διαφάνειες διαλέξεων και σχετική με το αντικείμενο και τον κλάδο ελληνική και ξένη αρθρογραφία / βιβλιογραφία.

ΔΙΔΑΚΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Οι εισηγητές των Προγραμμάτων είναι μέλη του Διδακτικού και Επιστημονικού Προσωπικού (Δ.Ε.Π.) του Πανεπιστημίου Μακεδονίας καθώς και εξωτερικοί συνεργάτες και στελέχη με πολύχρονη εμπειρία, αλλά και εξειδικευμένη θεωρητική γνώση. Ο εισηγητής του προγράμματος είναι:

- Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Πανεπιστημίου Μακεδονίας



ΕΚΠΤΩΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ

1) Ομάδες εγγραφόμενων: Ορίζεται έκπτωση 25% επί των διδάκτρων σε κάθε εγγραφόμενο μέλος ομάδας τεσσάρων (4) ατόμων και άνω. Η έκπτωση ισχύει με την ταυτόχρονη εγγραφή τεσσάρων ατόμων και δε συνδυάζεται με καμία άλλη έκπτωση.

2) Εφάπαξ καταβολή: Ισχύει έκπτωση με εφάπαξ καταβολή των διδάκτρων. Έκπτωση 5% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι θα καταβάλουν εφάπαξ τα δίδακτρα προγραμμάτων κόστους άνω των 300€ με κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό. Η συγκεκριμένη έκπτωση για την εφάπαξ καταβολή διδάκτρων μπορεί να συνδυαστεί με μία μόνο έκπτωση από τις επόμενες ειδικές κατηγορίες.

Β) Ειδικές κατηγορίες εκπτώσεων
Οι παρακάτω ειδικές κατηγορίες εκπτώσεων ΔΕΝ ισχύουν αθροιστικά.

1) Έκπτωση 50% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι εργάζονται στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

2) Έκπτωση 20% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι είναι φοιτητές ή απόφοιτοι του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και έχουν ολοκληρώσει κάποιο Πρόγραμμα στο Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. του Πανεπιστημίου Μακεδονίας στο παρελθόν.

3) Έκπτωση 15% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι είναι φοιτητές ή απόφοιτοι του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

4) Έκπτωση 15% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι είναι φοιτητές ή απόφοιτοι του Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ.

5) Έκπτωση 15% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι ανήκουν στην κατηγορία ΑΜΕΑ ή πολυτέκνων.

6) Έκπτωση 10% επί των διδάκτρων δικαιούνται οι εγγραφόμενοι οι οποίοι είναι άνεργοι, με την επίδειξη της κάρτας ανεργίας σε ισχύ.

Προκειμένου να τεκμηριώνεται η ισχύς των επιλεγμένων στη φόρμα εγγραφής εκπτώσεων, ο/η εκπαιδευόμενος/η οφείλει να αποστέλλει στο τμήμα διοικητικής υποστήριξης έγκαιρα και στο πρωτότυπο ή σε επικυρωμένο αντίγραφο τα σχετικά δικαιολογητικά, πριν την έναρξη του επιλεχθέντος Προγράμματος. Σε περίπτωση μη έγκαιρης αποστολής ή μη επιβεβαίωσης της εγκυρότητας των υποβληθέντων δικαιολογητικών, το Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. διατηρεί το δικαίωμα της ανάκλησης της χορηγηθείσας έκπτωσης καθώς και να απαιτήσει την όποια προκύπτουσα χρηματική διαφορά.

Το Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. του Πανεπιστημίου Μακεδονίας διατηρεί το δικαίωμα να μεταβάλλει τα ποσοστά των εκπτώσεων και λοιπών προσφορών επί των αρχικών τιμών των διδάκτρων, καθ' όλη τη διάρκεια του τρέχοντος Κύκλου Σπουδών χωρίς προηγούμενη ειδοποίηση. Οι όποιες αλλαγές δεν αφορούν τους/τις ήδη εγγεγραμμένους/ες.

ΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΚΟΣΤΟΣ

Το κόστος του προγράμματος ανέρχεται σε 250€, με εφάπαξ καταβολή διδάκτρων με την εγγραφή.

Για τη συμμετοχή σε κάποιο πρόγραμμα απαιτείται η ολοκλήρωση των παρακάτω τριών βημάτων.

ΒΗΜΑ 1ο - Υποβολή αίτησης εγγραφής

Αιτήσεις Συμμετοχής υποβάλλονται ηλεκτρονικά μέσα από την ιστοσελίδα μας (kedivim.uom.gr) ή αυτοπροσώπως στο γραφείο του ΚΕΔΙΒΙΜ

ΒΗΜΑ 2ο - Υποβολή απαιτούμενων δικαιολογητικών

Υποβολή των παρακάτω δικαιολογητικών κατά περίπτωση.

1. Απλή φωτοτυπία Πτυχίου Α.Ε.Ι. / Τ.Ε.Ι. / Ι.Ε.Κ. ή Απολυτηρίου Λυκείου και αντίστοιχα για τους φοιτητές Βεβαίωση Σπουδών από τη Γραμματεία του Τμήματος που φοιτούν.
2. Απλή φωτοτυπία ταυτότητας.
3. Πρωτότυπο ή σε (επικυρωμένο) αντίγραφο τα σχετικά δικαιολογητικά που εμπίπτουν στην εκπαιδευτική πολιτική.

Όλα τα παραπάνω δικαιολογητικά μπορούν να αποσταλούν:

- Ηλεκτρονικά (σκαναρισμένα αρχεία) στην ηλεκτρονική διεύθυνση kedivim@uom.edu.gr

ΒΗΜΑ 3ο - Καταβολή διδάκτρων (υπάρχει σχετική ηλεκτρονική ενημέρωση μετά την αίτηση)

