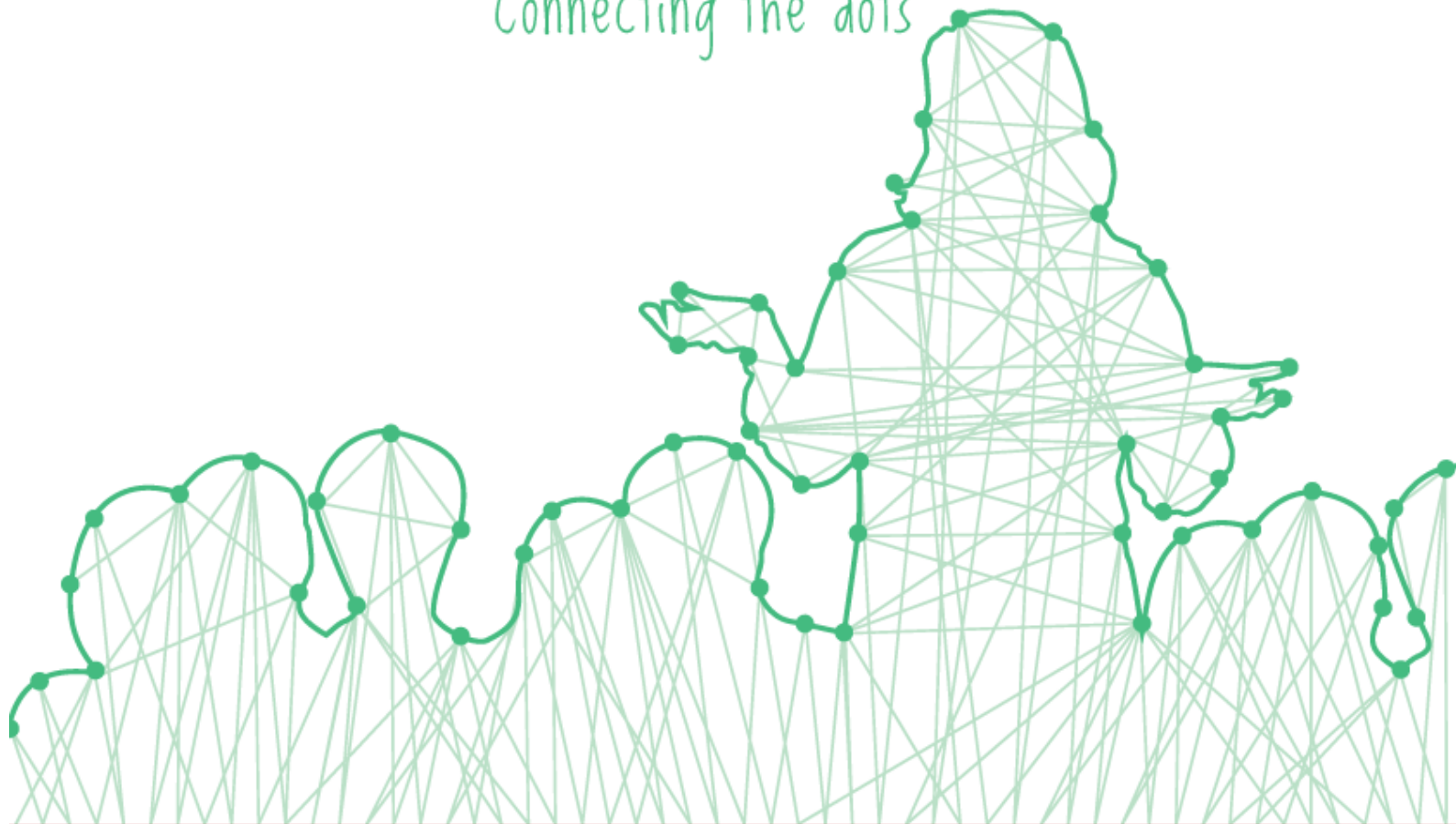


Connecting the dots



[WWW.CONICONTRAINING.COM](http://WWW.CONICONTRAINING.COM)

## Τεχνικές Πειθούς στις Πωλήσεις

**Ημερομηνία:** 27 (Πέμπτη) Ιανουαρίου 2022



Αρχή Ανάπτυξης  
Ανθρώπινου  
Δυναμικού  
Κύπρου



### CONICON LTD

Address: P.O. Box 53300, 3301 Limassol, Cyprus  
email: [info@conicontraining.com](mailto:info@conicontraining.com), [conicon@logos.cy.net](mailto:conicon@logos.cy.net)  
Phone: (+357) 25 74 93 70  
Fax: (+357) 25 74 93 71

**ConiCon**  
TRAINING & MANAGEMENT  
CONSULTING

## Ανάγκη κατάρτισης:

Ο τομέας των Πωλήσεων είναι πολύ απαιτητικός αλλά και συγχρόνως πολύ ανταγωνιστικός.

Οι Τεχνικές Πειθούς στις Πωλήσεις είναι θεμέλιος λίθος για την επιτυχία και αύξηση τους.

Έτσι η εκπαίδευση των ατόμων που ασχολούνται με τις πωλήσεις σε αυτό τον τομέα είναι απαραίτητη για να αναπτύξουν τις συγκεκριμένες τεχνικές.

## Με την παρακολούθηση του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

- Αναγνωρίζουν την σημαντικότητα του ρόλου της Πειθώ στις Πωλήσεις
- Διακρίνουν ποιες δεξιότητες απαιτούνται για επιτυχημένες πωλήσεις
- Γνωρίζουν τις Τεχνικές Πειθούς
- Εφαρμόσουν τις συγκεκριμένες τεχνικές ανάλογα του ατόμου που έχουν μπροστά τους
- Εφαρμόζουν τεχνικές για ενσυναίσθηση και ακοής, με σκοπό την ενίσχυση της κατανόησης και το χτίσιμό μια ισχυρής σχέσης με τους πελάτες
- Αναθεωρήσουν τον υφιστάμενο τρόπο πωλήσεων τους
- Εφαρμόζουν τις 6 Τεχνικές της Πειθούς
- Αυξήσουν τις πωλήσεις τους
- Ελίσσονται κατά την διάρκεια της πώλησης
- Αναπτύξουν τις ικανότητες όταν χρησιμοποιούν το εργαλείο «4 βήματα για να επηρεάσετε άλλους»
- Υιοθετήσουν μια νέα στάση επιτυχίας προς τις πωλήσεις
- Κινητοποιηθούν σε ότι αφορά την εφαρμογή των τεχνικών

## Δομή Σεμιναρίου:

### Κατά την διάρκεια του Online Training θα μπορείτε να:

- Συμμετέχετε
- Κάνετε ερωτήσεις
- Αλληλεπιδράτε
- Κάνετε ασκήσεις
- Άλλες δραστηριότητες όπως στην κανονική εκπαίδευση

Επωφεληθείτε από όλα τα πλεονεκτήματα της κατά πρόσωπο εκπαίδευσης χωρίς να ξοδεύετε χρόνο και κόστος διακίνησης.

- Εξοικονομήστε λεφτά
- Εξοικονομήστε χρόνο

Όλη η ύλη αλλά κυρίως οι μελέτες περίπτωσης και οι ασκήσεις βασίζονται σε εφαρμοσμένες στην πράξη μεθόδους, εργαλεία και τεχνικές που έχει εφαρμόσει η Εκπαιδευτρια η οποία είναι Πτυχιούχος στην Εφαρμοσμένη Επικοινωνία και μέσα από την πείρα και την εξειδίκευση της έχει την δυνατότητα να ενδυναμώσει την ικανότητα των πωλητών για να τους οδηγήσει σε αύξηση των πωλήσεων μέσα από εφαρμοσμένες τεχνικές.

Η μέθοδος διδασκαλίας θα είναι ένα μείγμα διάλεξης, συζήτησης και πρακτικής εξάσκησης, ώστε να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν καλύτερα την θεματολογία του προγράμματος.

### **Εξοπλισμός:**

- Δεν χρειάζονται ειδικές γνώσεις
- Μόνο πρόσβαση σε γρήγορο ίντερνετ από:
  - PC or Laptop
  - Desktops (camera, microphone and speakers)
  - Android Tablet
  - iPads

### **Περιγραφή υποψηφίων για συμμετοχή:**

Τμήμα Πωλήσεων ,Πωλητές / τριες, και άτομα τα οποία έχουν στα καθήκοντα τους την πώληση.

**ΗΜ/ΝΙΑ:** 27 (Πέμπτη) Ιανουαρίου 2022

**ΔΙΑΡΚΕΙΑ:** 7 ώρες

**ΓΛΩΣΣΑ:** Ελληνική

**ΑΞΙΑ:** €170,00 + ΦΠΑ (19%= €32,30)

**Το πρόγραμμα έχει εγκριθεί από την ΑνΑΔ Κύπρου. Το ύψος της επιχορήγησης αναμένεται: €84**

**Καθαρό Κόστος ανά Συμμετέχοντα: €118,30 (συμπερ. του ΦΠΑ)**

**Εγγραφείτε Τώρα**

### **Το πιο πάνω ποσό περιλαμβάνει:**

- Συμμετοχή στο σεμινάριο
- Το υλικό του σεμιναρίου σε έντυπη και ηλεκτρονική μορφή
- Το πιστοποιητικό παρακολούθησης.

*Το Σεμινάριο μπορεί να διοργανωθεί και σε Ενδοεπιχειρησιακό Επίπεδο προσαρμοσμένο στις ανάγκες της Εταιρείας σας.*

## Γνώμες Πελατών:

Εύστοχο σεμινάριο, πολύ προσεγμένο χωρίς περιττές ενότητες και καλύφθηκε το περιεχόμενο του σεμιναρίου πλήρως. Η εκπαιδεύτρια ήταν εξαιρετική και πολύ μεταδοτική.

**Μάριος Πλουτάρχου, CYTA**

ΕΞΥΠΝΟ!! Μέσα από αυτό το σεμινάριο έμαθα καινούργιες μεθόδους προσέγγισης προς τους πελάτες. Βασική προϋπόθεση είναι η ΘΕΤΙΚΟΤΗΤΑ! Η εκπαιδεύτρια ήταν πάρα πολύ καλή γνώστης του αντικειμένου και ευχάριστη προσωπικότητα.

**Χριστόφορος Κακόψητου, Leo Patriotis LTD**

Πολύ ενδιαφέρον σεμινάριο το οποίο μας κράτησε το ενδιαφέρον και δεν βαρεθήκαμε. Ήταν πολύ διαδραστικό με αρκετή συζήτηση μεταξύ της εκπαιδεύτριας και των συμμετεχόντων για τα διάφορα θέματα που αντιμετώπιζε ο καθένας. Επίσης η παρουσίαση έγινε μέσω tablets, κάτι που θεωρώ ήταν πολύ θετικό και ευχάριστο στην παρουσίαση. Η εκπαιδεύτρια ήταν Εξαιρετική! Μου κίνησε το ενδιαφέρον με πολύχρωμα slides στην παρουσίαση και βίντεο. Είχε δυνατή και καθαρή φωνή και δεν ήταν καθόλου κουραστική. Το περιεχόμενο και οι ασκήσεις ήταν πολύ ενδιαφέρον. Η ίδια μας διόρθωνε και μας πρότεινε εναλλακτικές λύσεις.

**Πέτρος Ιωάννου, S.S Pharmaceutical Cross Ltd**

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α: ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΗΜΕΙΩΜΑΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

### ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΧΡΙΣΤΟΦΗ, ΒΑ

Η Βασιλική Χριστοφή, είναι κάτοχος πτυχίου ΒΑ στην Εφαρμοσμένη Επικοινωνία (Επικοινωνιολόγος) από το London Metropolitan University, U.K. με ειδίκευση στις Δημόσιες Σχέσεις και στην Επικοινωνία των δύο φύλων.

Παράλληλα είναι κάτοχος του Διπλώματος “Business Management Programme” του Institute of Leadership and Management Αγγλίας, Εγκεκριμένη Εκπαιδύτρια του Ινστιτούτου Ηγεσίας και Διοίκησης Αγγλίας και Πιστοποιημένη Εκπαιδύτρια της Αρχής Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού.

Είναι [NAMA \(National Anger Management Association\) Certified: Anger Management Specialist and CCIS Crisis Communication Intervention Specialist](#)

Είναι η πρώτη και μοναδική πιστοποιημένη ειδικός (Specialist) στην Κύπρο και Ελλάδα στους τομείς αυτούς.

Πρόσθετα έχει κάνει ειδική εκπαίδευση στην Διαχείριση Θυμού & Μη Λεκτική Επικοινωνία : Face Micro Expressions and Subtle του Logan Group USA και Paul Ekman, USA αντίστοιχα.

Τα τελευταία 10 χρόνια εργάζεται στην Conicon ως Εκπαιδύτρια , Προσωπική Σύμβουλος / Καθοδηγήτρια και Υπεύθυνη Κατάρτισης και παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση, καθοδήγηση και συμβουλευτική στους τομείς εξειδίκευσής της στην Κύπρο και στο εξωτερικό με έμφαση σε θέματα Επικοινωνίας και Προσωπικής Ανάπτυξης, Γλώσσα του σώματος, Διαχείρισης Συγκρούσεων , Διαχείριση Θυμού με πελάτες , Ενίσχυση της Επαγγελματικής εικόνας (Image Building) , Δημόσιες Σχέσεις, Διοργάνωση Εκδηλώσεων σε αριθμό επαγγελματιών από όλους τους τομείς, όπως εργαζομένους, στελέχη, ασφαλιστές, υπεύθυνους Εξυπηρέτησης Πελατών και άτομα τα οποία ενδιαφέρονται να αναπτύξουν τις διαπροσωπικές τους ικανότητες.

Βίντεο με αποσπάσματα από σεμινάρια της Βασιλικής Χριστοφή θα βρείτε [εδώ](#)

Η Βασιλική Χριστοφή είναι προσκεκλημένη Ομιλήτρια σε Συνέδρια ,Τηλεοπτικές και Ραδιοφωνικές Εκπομπές όπου καλείται να αναλύσει το προφίλ ατόμων την Επικαιρότητας μέσα από την Γλώσσα του Σώματος, Διαχείριση συγκρούσεων, θυμού ,Επικοινωνίας, επικοινωνίας των δυο φύλλων και να δώσει συμβουλές σχετικά με τους τρόπους ανάπτυξης των πλέον σημαντικών διαπροσωπικών ικανοτήτων στις οποίες έχει εξειδίκευση.

Αποσπάσματα από τηλεοπτικές και ραδιοφωνικές εκπομπές με προσκεκλημένη την Βασιλική Χριστοφή θα βρείτε [εδώ](#)

Επιπρόσθετα είναι αρθρογράφος σε θέματα του τομέα εξειδίκευσης της.

Άρθρα της Βασιλικής Χριστοφής θα βρείτε [εδώ](#)

Blog posts της Βασιλικής Χριστοφής θα βρείτε [εδώ](#)

Καταληκτικά η Βασιλική Χριστοφή έχει την ικανότητα να αναγνωρίσει και να πείσει άτομα να υιοθετήσουν στάσεις και συμπεριφορές που βοηθούν στην Ανάπτυξη της Διαπροσωπική τους Ικανότητας και ως αποτέλεσμα αυτού είναι εν ενεργεία Προσωπική Σύμβουλος / Προπονήτρια σε άτομα σε διάφορες Εταιρείες στα θέματα της ειδικότητάς της.

---

**Μελέτες περίπτωσης Έργων Προσωπικής Καθοδήγησης θα βρείτε [εδώ](#)**

**Η Βασιλική Χριστοφή** θεωρείται από τις πλέον μεταδοτικότερες και αποτελεσματικότερες εκπαιδευτριες κάτι το οποίο μπορεί να διαπιστωθεί μέσα από τις **Γνώμες των Πελατών** από προηγούμενα προγράμματα κατάρτισης και περιπτώσεις προσωπικής καθοδήγησης (coaching).

**Τι είπαν Πελάτες για την Βασιλική Χριστοφή** θα βρείτε [εδώ](#)



# ConiCon



## GET IN TOUCH

### **CONICON LTD**

Address: P.O. Box 53300, 3301 Limassol, Cyprus

email: [info@conicontraining.com](mailto:info@conicontraining.com)

[conicon@logos.cy.net](mailto:conicon@logos.cy.net)

Phone: (+357) 25 74 93 70

Fax: (+357) 25 74 93 71