



WWW.CONICONTRAINING.COM

Πωλητής 5 Αστέρων - 19 μυστικά των πωλήσεων που δεν σας τα λένε στα σεμινάρια

(Το εργαστήρι αυτό παρέχεται και σε ενδοεπιχειρησιακή βάση προσαρμοσμένο στα δεδομένα της ομάδας πωλήσεων σας, για ομάδες ατόμων από 6 συμμετέχοντες και άνω)

Ημερομηνία: 03 (Πέμπτη) Δεκεμβρίου 2020



CONICON LTD

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

ConiCon
TRAINING & MANAGEMENT
CONSULTING

Ανάγκη κατάρτισης:

Τα μυστικά των πωλήσεων που δεν σας τα λένε στα σεμινάρια γιατί:

- Δεν σχετίζονται με τις παραδοσιακές τεχνικές πωλήσεων αλλά με τις διαπροσωπικές ικανότητες των πωλητών
- Λίγοι τα ξέρουν και λιγότεροι γνωρίζουν που, πότε και πως εφαρμόζονται .
- Γιατί αναπτύχθηκαν τα τελευταία 15 χρόνια σύμφωνα με τις αλλαγές στις αγορές.

Οι Πωλήσεις δεν βελτιώνονται με τις παραδοσιακές τεχνικές πωλήσεων. Αυτές έχουν εξαντληθεί και οι πλείστες πλέον είναι παρωχημένες αφού βασίζονται στην συμπεριφορά των αγορών, των προηγούμενων δεκαετιών.

Η επιτυχία των πωλήσεων βασίζεται **στην βαθιά κατανόηση το πως συμπεριφέρονται οι αγορές και οι καταναλωτές** σε ένα παγκόσμιο περιβάλλον που διακατέχεται συχνά από απότομες αλλαγές και μεγάλη αβεβαιότητα.

Με βάση αυτό, **οι Διευθυντές Πωλήσεων και οι ομάδες τους** είναι απαραίτητο **να αναπτύξουν μια συμπαγή στρατηγική προστιθέμενης αξίας και να ενισχύσουν τις γνωστικές ικανότητες** τους υιοθετώντας και εφαρμόζοντας απλά και σύγχρονα εργαλεία πρώτης γραμμής που θα τους δίνουν την δυνατότητα να συλλέγουν , αναλύουν και αξιολογούν πολλαπλές πληροφορίες και δεδομένα για να παίρνουν γρήγορες αποφάσεις

Μέσα απο το σεμινάριο αυτό θα αντιληφθείτε ξεκάθαρα γιατί οι παραδοσιακές τεχνικές πωλήσεων δεν δουλεύουν πλέον.

Οι 19 τεχνικές και τα μυστικά αυτά εφαρμόζονται στις λιανικές αλλά και χονδρικές πωλήσεις , στις πωλήσεις τόσο προϊόντων όσο και υπηρεσιών, **για μικρούς αλλά και μεγάλους αγοραστές** διότι είναι ανεξάρτητες του προϊόντος η της υπηρεσίας , του καναλιού πώλησης η του πελάτη.

Με τη συμπλήρωση του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να γνωρίζουν και εφαρμόζουν:

- **Τις 3 Τεχνικές ερωτήσεων στις πωλήσεις**
 - Μπούμερανγκ
 - Αντιστροφή της ερώτησης
 - Διαζευκτική τεχνική
- **Την Τεχνική της ακρόασης**
- **Το μυστικό της ενεργοποίησης της απόφασης του πελάτη**
- **Τις Τεχνικές της Πειθούς (6) στις πωλήσεις**
 - Τα μυστικά της
 - Αμοιβαιότητας
 - Έλλειψης
 - Αφθονίας
 - Συνέπειας
 - Κύρους
 - Της σύνδεσης
- **Τις απαντήσεις στις 4 θεμελιώδη ερωτήσεις**
 - Τι πουλάς;
 - Πως το πουλάς;
 - Που το πουλάς;
 - Ποτέ πουλάς;

- 3 Τεχνικές αντιμετώπισης της τιμής και της έκπτωσης
- Το μυστικό της Πώλησης στις Πωλήσεις

Όλες οι πιο πάνω τεχνικές παρουσιάζονται δια μέσω πραγματικών σεναρίων και παραδειγμάτων από την αγορά για καλύτερη κατανόηση ως προς το πως χρησιμοποιούνται αποτελεσματικά.

Δομή Online Live 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 ο Εκπαιδευτής / Σύμβουλος τα τελευταία 5 χρόνια σε ηγετικές επιχειρήσεις στους τομείς τηλεπικοινωνιών, εξαγωγικές βιομηχανίες, αλυσίδες εστιατορίων και εμπορικές εταιρείες σε προγράμματα συμβουλευτικής και καθοδήγησης.

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:

Διευθυντές Πωλήσεων, Υπεύθυνοι Πωλήσεων, Προϊστάμενοι Πωλήσεων, Team Leaders Πωλήσεων, Πωλητές

ΗΜ/ΝΙΑ: 03 (Πέμπτη) Δεκεμβρίου 2020

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 15:00 – 19:00 (4 Ώρες)

ΓΛΩΣΣΑ: Ελληνική

ΑΞΙΑ: € 90,00 + ΦΠΑ

Το πιο πάνω ποσό είναι προπληρωτέο πριν την έναρξη του σεμιναρίου

Εγγραφείτε Τώρα !!!! Για εγγραφές 2 ατόμων και πάνω από την ίδια εταιρεία προσφέρεται 15% έκπτωση.

Το πιο πάνω ποσό περιλαμβάνει:

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

Το Σεμινάριο μπορεί να διοργανωθεί και σε Ενδοεπιχειρησιακό Επίπεδο προσαρμοσμένο στις ανάγκες της εκάστοτε Εταιρείας

Γνώμες Πελατών:

Αγαπητέ Γιαννάκη

Θα ήθελα να σε ευχαριστήσω πολύ για την ανεκτίμητη συμβολή σας στην προπόνηση και τη διαχείριση που παρείχατε τα τελευταία δύο χρόνια στους πωλητές της Healthpharma και στον εαυτό μου. Πράγματι, τώρα θεωρούμε ότι είστε μέρος της οικογένειάς μας. Μας δώσατε μια βαθύτερη εικόνα των διαδικασιών πωλήσεων, μας βοήθησε να οικοδομήσουμε μια συστηματική προσέγγιση των πωλήσεων, να σχεδιάσουμε τις σχετικές μετρήσεις και να αντιμετωπίσουμε τα σημαντικά διλήμματα διαχείρισης και πωλήσεων. Θέλω επίσης να σας ευχαριστήσω προσωπικά για το γεγονός ότι με βοηθήσατε να αναπτυχθώ και να μάθω πολλά μέσα από τη διαδικασία.

Δρ. Γεώργιος Καϊμης, Managing Director, GJK HEALTHPHARMA

Η μεταμόρφωση της εταιρικής κουλτούρας προϋποθέτει όραμα, προγραμματισμό και συγκεκριμένες ενέργειες . Ο Γιαννάκης αγκάλιασε το όραμα μας και μας καθοδηγεί στην διαδικασία της μεταμόρφωσης δια μέσου ομαδικών συναντήσεων αλλά και ατομικής καθοδήγησης . Η εμπειρία, γνώση και επικοινωνιακές δεξιότητες του είναι πολύ αποτελεσματικές προς την κατεύθυνση της αλλαγής κουλτούρας . Τον συνιστώ ιδιαίτερα.

Λοΐζος Λουκά, Γενικός Διευθυντής, ALCO Filters (Cyprus) Ltd

Ο Κος Γιαννάκης Μουζούρης είναι ένα φυσικό ταλέντο! Έχει την ικανότητα να εξάγει εσωτερικά ταλέντα που ήταν είτε ανεκμετάλλευτα ή παγιδευμένα μέσα μας. Ο ίδιος επιμένει ότι οι ικανότητες κάποιου υπερτερούν κατά πολύ από τους προσωπικούς του περιορισμούς. Ο κ Γιαννάκης είναι διορατικός και έχει την ικανότητα να διασκεδάζει τον άλλον καθώς τον καθοδηγεί για αυτο – κινητοποίηση ... και με αυτήν την κινητοποίηση, θα κάνετε πράγματα που νομίζατε ότι ήταν είτε μακριά ή αδύνατα... Θα λάμψετε!

Christina Ghetea, NAVYMAR SHIPPING COMPANY LIMITED

Η εταιρεία μας έχει συνεργαστεί με την Conicon Ltd σε διάφορα έργα/μελέτες, ιδίως με τον Κο. Μουζούρη. Η Conicon Ltd έχει συμβάλλει στην ανάπτυξη της επιχείρησής μας σε ένα πλαίσιο συνεργασίας στον τομέα της παροχής συμβουλευτικής/καθοδήγησης για τις πωλήσεις, οικονομικά και αξιολόγηση προσωπικού. Ήμουν απόλυτα ικανοποιημένος με το επίπεδο απόδοσης του Κο. Μουζούρη σε όλα τα έργα/μελέτες και στις συστάσεις του που τέθηκαν σε εφαρμογή. Ο κος. Γιαννάκης Μουζούρης έχει επιδείξει εξαιρετικές γνώσεις στα θέματα που ανέλαβε και παρουσίασε έξυπνες επιχειρηματικές πρακτικές. Είναι πλήρως δεσμευμένος και αφοσιωμένος στα συμφέροντα των πελατών του και ακολουθεί πάντα το χρονοδιάγραμμα του έργου χωρίς καμία αρνητική επίδραση στην ποιότητα. Η ομάδα της Conicon Ltd είναι ενθουσιώδης και θετική. Ήταν πραγματικά χαρά μου να συνεργαστώ μαζί του τόσο από ανθρώπινη αλλά και επαγγελματική σκοπιά

Πολύβιος Λαζαρίδης, Γενικός Διευθυντής / Agrolan, Μέλος της MSJ Jacovides Group of Companies

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α: ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΗΜΕΙΩΜΑΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

Γιαννάκης Μουζούρης

Ο Γιαννάκης Μουζούρης είναι κάτοχος πτυχίου B.Sc. στην Μηχανολογία από το Πανεπιστήμιο Κάνσας των Η.Π.Α σπουδάζοντας με πλήρη υποτροφία Φούλμπραϊτ και μεταπτυχιακού M.Sc. στην Διοίκηση σπουδάζοντας με υποτροφία από το Πανεπιστήμιο. Κατά την διάρκεια του Μεταπτυχιακού εργάστηκε στο Πανεπιστήμιο του Κάνσας ως Βοηθός Καθηγητή στην διδασκαλία πτυχιακών μαθημάτων στην Σχολή Μηχανικών και ως καθηγητής στο Supportive Educational Services του Πανεπιστημίου για 2 χρόνια όπου και βραβεύτηκε για την εκπαιδευτική του ικανότητα. Διαθέτει συνολικά 25ετή επαγγελματική εμπειρία στην Κύπρο και το εξωτερικό.

Εργάστηκε για 2 χρόνια στο Centre for Research Incorporated των Η.Π.Α ως Σύμβουλος όπου συμμετείχε σε διαγνωστικές μελέτες βελτίωσης σε πάνω από 80 Επιχειρήσεις συμπεριλαμβανομένων θυγατρικών της General Motors, General Electric, Campbell's Soup, Procter & Gamble. Επέστρεψε στην Κύπρο όπου και εργάστηκε για 6 χρόνια – 3 χρόνια ως Τεχνικός Διευθυντής και 3 χρόνια ως Διευθυντής Εργοστασίου σε Συγκρότημα Βιομηχανιών παραγωγής συσκευαστικών προϊόντων για τρόφιμα στην Κύπρο. Από το 1995 μέχρι σήμερα δραστηριοποιείται ως Σύμβουλος επιχειρήσεων και εκπαιδευτής στην Κύπρο και το εξωτερικό μέσω της Conicon Ltd.

Έχει εργαστεί στην Ελλάδα, Ισραήλ, Δανία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Συρία, Αυστρία ως Σύμβουλος σε μεγάλους Οργανισμούς όπως η IKEA (Μητρική Εταιρεία), Maritime Leisure Group, ENOC ενώ στην Κύπρο το πελατολόγιο του περιλαμβάνει Εταιρείες/Οργανισμούς όπως: Remedica, Ocean Basket, Lanitis Green Energy Group, CTC – ARI, MSJ Jacovides, Elysium Hotel, Τσιμεντοποιεία Βασιλικού, Prime Property Group, ΑΤΗΚ, Αρχή Ηλεκτρισμού, Δήμος Λευκωσίας, Δήμος Στροβόλου, Πανεπιστήμιο Κύπρου, ΤΕΠΑΚ, RIK και πολλές μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις στο λιανικό εμπόριο, βιομηχανία, κατασκευές, υπηρεσίες, ναυτιλιακά, τουρισμό.

Ειδικεύεται στον Στρατηγικό και Επιχειρησιακό Προγραμματισμό, στην ανάπτυξη και εφαρμογή συστημάτων και μεθόδων διαχείρισης απόδοσης και στην ανάπτυξη και υλοποίηση κουλτούρας, ενδυνάμωσης και αποτελεσματικότητας.

Μελέτες περίπτωσης Έργων Συμβουλευτικής θα βρείτε [εδώ](#)

Έχει επίσης συμμετάσχει σε προγράμματα ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών σε αναπτυσσόμενες χώρες. Ειδικεύεται σε θέματα Διοίκησης, Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού, Ηγεσίας, Στρατηγικής και Επιχειρησιακού Σχεδιασμού, Μεθόδων και Συστημάτων βελτίωσης της Απόδοσης, Ανάπτυξης Ικανοτήτων στους Ανθρώπους για παραγωγή αποτελεσμάτων, Ανάπτυξη μεθόδων και εργαλείων για την επίτευξη επιχειρησιακών στόχων και ανάπτυξη διαπροσωπικών ικανοτήτων υπεροχής.

Είναι Αρχιεκπαιδευτής του Ινστιτούτου Ηγεσίας και Διοίκησης Αγγλίας από το 2004 και έχει παραδώσει πέραν των 10.000 ωρών εκπαίδευσης σε περισσότερες από 10.000 στελέχη επιχειρήσεων/οργανισμών σε τομείς Διοίκησης, Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού, Ηγεσίας, Πωλήσεων, Μάρκετινγκ, Εξυπηρέτηση και Φροντίδα Πελατών, Ανάπτυξη Διαπροσωπικών Ικανοτήτων και Αποτελεσματικότητας.

Βίντεο με αποσπάσματα από σεμινάρια του Γιαννάκη Μουζούρη θα βρείτε [εδώ](#)

Ο Γιαννάκης Μουζούρης θεωρείται ένας από τους πλέον μεταδοτικότερους και αποτελεσματικότερους Εκπαιδευτές και Συμβούλους που συνδυάζει πολλαπλές μεθόδους κατάρτισης και πρακτικής για βέλτιστα δυνατά αποτελέσματα. Είναι συχνά προσκεκλημένος ομιλητής ειδικώς στα θέματα ειδικότητας τους σε συνέδρια και σε Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης στην Κύπρο και το εξωτερικό.

Τι είπαν Πελάτες για τον Γιαννάκη Μουζούρη θα βρείτε [εδώ](#)

Αποσπάσματα από τηλεοπτικές και ραδιοφωνικές εκπομπές με προσκεκλημένο τον Γιαννάκη Μουζούρη θα βρείτε [εδώ](#)

Άρθρα του Γιαννάκη Μουζούρη θα βρείτε [εδώ](#) και Blogposts του Κου Γιαννάκη Μουζούρη θα βρείτε [εδώ](#)

Το πελατολόγιο του Γιαννάκη Μουζούρη τα τελευταία 5 χρόνια στην Συμβουλευτική περιλαμβάνει:



ConiCon

GET IN TOUCH

CONICON LTD

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

email: info@conicontraining.com
conicon@logos.cy.net

Phone: (+357) 25 74 93 70

Fax: (+357) 25 74 93 71



Our Website



Tools