

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ  
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ

ΑΚΜΩΝ Α.Ε.

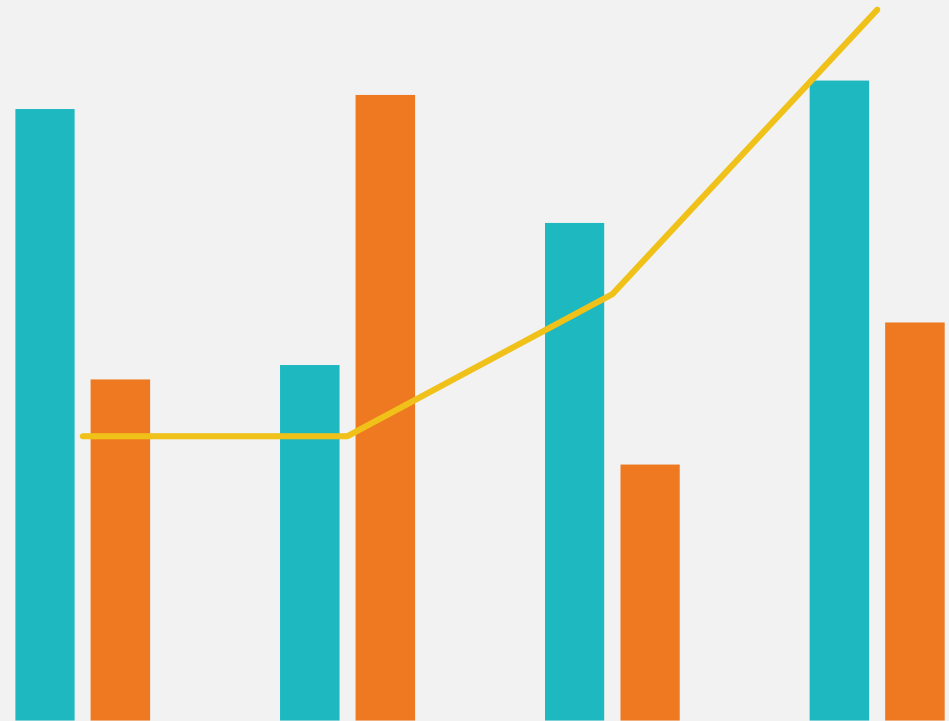
# Ο Β2Β πωλητής

Εκπαιδευτικό σεμινάριο, για όσους  
θέλουν να κάνουν καριέρα στις  
Β2Β πωλήσεις



# Πωλήσεις Business-to-Business (B2B)

- Είναι γνωστό, ότι οι καθημερινές εμπορικές συναλλαγές μεταξύ των επιχειρήσεων ρυθμίζονται κυρίως μεταξύ των στελεχών πωλήσεων, τα οποία είναι επιφορτισμένα με σημαντικές ευθύνες και καθήκοντα.
- Αυτό αναγκάζει τις περισσότερες επιχειρήσεις να είναι σε διαρκή αναζήτηση, προκειμένου να ενισχύσουν τη δύναμη πωλήσεών τους με νέα στελέχη, που θα έχουν τις βασικές ικανότητες και τις ειδικές γνώσεις για να ανταποκριθούν σε αυτές τις δραστηριότητες.



# Στόχοι του Σεμιναρίου



- Το σεμινάριο απευθύνεται σε όσους έχουν αποφασίσει να ξεκινήσουν την καριέρα τους στις B2B πωλήσεις και ζητούν να ενισχύσουν τις γνώσεις τους με τις βασικότερες δεξιότητες που απαιτούνται.
- Περιλαμβάνει θεματολογία που είναι απόλυτα συνυφασμένη με τις προδιαγραφές των εταιριών που αναζητούν να προσλάβουν B2B πωλητές



Δεξιότητες

Που Θα Αποκτήσουν οι Συμμετέχοντες

# Το σεμινάριο είναι σχεδιασμένο, ώστε οι συμμετέχοντες να μπορούν να:


- Κατανοήσουν τα χαρακτηριστικά, τις ιδιαιτερότητες και τα καθήκοντα ενός B2B πωλητή.
- Αποσαφηνίσουν τις θεμελιώδεις αρχές που διαμορφώνουν τις B2B πωλήσεις.
- Αποκτήσουν τις δεξιότητες και τα προσόντα εκείνα που απαιτούνται για να αναλύσουν, αξιολογήσουν, αναπτύξουν και δημιουργήσουν αξία στις εταιρίες που θα απασχοληθούν, μέσα από τις δραστηριότητες των B2B εμπορικών αλληλεξαρτήσεων.

# Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση

- Να προγραμματίζουν αποτελεσματικά τις δραστηριότητες των πωλήσεών τους, ώστε να έχουν μεγαλύτερη επιτυχία στην διαχείριση των πελατών τους.
- Να σχεδιάζουν αποτελεσματικά τις ενέργειές τους στις περιοχές των πωλήσεών τους, ώστε να μεγιστοποιούν τις πωλήσεις τους στους υπάρχοντες πελάτες, προσελκύοντας παράλληλα και νέες συνεργασίες.
- Να διαχειρίζονται τους λογαριασμούς των πελατών τους με συνέπεια, διαχρονικότητα και με προοδευτική μεγέθυνση των πωλήσεών τους.
- Να γνωρίσουν πιο αναλυτικά τα αγοραστικά κίνητρα των B2B πελατών, ώστε να τους προσεγγίζουν με καταλληλότερους τρόπους.

# Ολοκληρωμένη προσέγγιση των διαδικασιών B2B πωλήσεων στους τομείς:

- Της χαρτογράφησης της αγοράς στην οποία πρόκειται να απευθυνθούν.
- Της προετοιμασίας που πρέπει να ολοκληρώσουν πριν προσεγγίσουν την αγορά τους.
- Της προσέγγισης των υποψηφίων πελατών τους.
- Της διαπραγμάτευσης των πωλήσεων, στις συναντήσεις τους με τους νέους υποψήφιους ή υπάρχοντες πελάτες τους.
- Της παρουσίασης των ωφελημάτων και χαρακτηριστικών των προϊόντων που θα προωθούν.
- Της διαχείρισης των αντιρρήσεων που προκύπτουν στις διαπραγματεύσεις των πωλήσεων και πως αυτές μπορούν να οδηγήσουν με μια δίκαιη εμπορική συμφωνία.
- Του κλεισίματος της εμπορικής συμφωνίας.
- Της οικοδόμησης μιας μακροχρόνιας εμπορικής σχέσης που να οδηγεί σε επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.
- Της υλοποίησης μιας άμεσης και συνεπούς στρατηγικής εξυπηρέτησης μετά την πώληση.

A photograph of a modern conference room. A long, light-colored rectangular table is surrounded by several black office chairs with silver bases. The room has large windows in the background, and the floor is covered with a dark, patterned carpet. A prominent graphic element on the right side of the image consists of two overlapping diagonal stripes, one teal and one orange, pointing towards the bottom right. The text "Εκπαιδευτική μεθοδολογία" is overlaid in white on the left side of the image.

Εκπαιδευτική μεθοδολογία



# Εκπαιδευτική μεθοδολογία

Ζωντανές διαλέξεις (e-learning) για αποτελεσματική αλληλεπίδραση, μεταξύ συμμετεχόντων και εισηγητών.

Παρουσίαση περιπτωσιολογικών μελετών (case studies)

Βιντεοσκοπημένα μαθήματα, σημειώσεις και πρακτικές ασκήσεις. στην διάθεση των συμμετεχόντων.

Πληροφορίες



# Για να προγραμματίσετε την συμμετοχή σας

Έναρξη:  
3-7-2017

Ημέρες:  
Δευτέρα - Τετάρτη  
- Παρασκευή

Ώρες:  
18:00 - 21:00

Διάρκεια:  
36 ώρες

Κόστος: 250 €

Ευχαριστούμε για  
την προσοχή σας

Επικοινωνία:  
Εκπαιδευτικός Οργανισμός ΑΚΜΩΝ Α.Ε.  
Ευτυχίας 12-14 Αθήνα  
Τηλ. 210 86 91 20-21  
Email: [edra@akmon.edu.gr](mailto:edra@akmon.edu.gr)  
Site: [www.akmon.edu.gr](http://www.akmon.edu.gr)

Thank You