



Πωλητής Λιανικής

Τι είναι ο Πωλητής Λιανικής:

«Πωλητής είναι ο υπάλληλος εμπορικού καταστήματος που εξυπηρετεί τους πελάτες, δείχνοντάς τους τα προϊόντα και δίνοντάς τους σχετικές πληροφορίες». Ως Πωλητής Λιανικής ορίζεται ο υπάλληλος εμπορικού καταστήματος λιανικού εμπορίου, ο οποίος ασχολείται με την πώληση των προϊόντων και την εξυπηρέτηση των πελατών με σκοπό τη διατήρηση των υφισταμένων πελατών και τη δημιουργία νέων.

Σκοπός του Πωλητή Λιανικής είναι η πώληση, η πληροφόρηση και η επεξήγηση του προς πώληση προϊόντος στον καταναλωτή. Δηλ. ασχολείται με την ολοκλήρωση της εμπορικής δραστηριότητας.

Οι Πωλητές Λιανικής ασχολούνται με την πώληση μιας ευρείας γκάμας προϊόντων σε καταστήματα που ανήκουν στον κλάδο της λιανικής πώλησης και απευθύνονται κατά βάση στο ευρύ κοινό.

Σκοπός του προγράμματος:

Το σεμινάριο «Πωλητής Λιανικής» έχει ως σκοπό να βοηθήσει τους συμμετέχοντες σε αυτό:

- Να αποκτήσουν γνώσεις και δεξιότητες σχετικά με το τι είναι αλλά και πως λειτουργούν οι πωλήσεις λιανικής.
- Να αποκτήσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απαιτούνται για τον σχεδιασμό, την υλοποίηση και την προώθηση προϊόντων ή υπηρεσιών στο κατάστημα.
- Να κατανοήσουν την σχέση μεταξύ πωλητή και πελάτη και να αναπτύξουν κατάλληλες δεξιότητες ώστε να επικοινωνούν αποτελεσματικότερα με τον πελάτη χτίζοντας σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης μαζί του.
- Να κατανοήσουν τους μηχανισμούς που διέπουν τη λειτουργία του σημερινού οικονομικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος.
- Να έχουν γνώση των βασικών εννοιών των τεχνικών και των εργαλείων Marketing.
- Να έχουν γνώση των στοιχείων που προσδιορίζουν το άριστο μίγμα Marketing.
- Να έχουν γνώση μεθόδων και τεχνικών επικοινωνίας σε συνδυασμό με κριτική, όσο και σε βάθος ανάλυση επιλεγμένων πεδίων αυτού.
- Να έχουν γνώση όλων των νέων διαδικασιών, μεθόδων και τεχνικών πώλησης προϊόντων.
- Να έχουν γνώση, χρήση και αξιοποίηση των κατάλληλων τεχνικών προσέγγισης και επαφής με τον πελάτη.
- Να έχουν γνώση των διαδικασιών και της σημασίας που διαδραματίζει η ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη στη διασφάλιση και αύξηση του πελατολογίου σε κάθε επιχείρηση.
- Να έχουν γνώσεις των μεθόδων και των εργαλείων της πρόβλεψης των πωλήσεων.

Σε ποιους απευθύνεται:

Το σεμινάριο Πωλητής Λιανικής απευθύνεται σε άτομα που είτε έχουν γνώσεις πάνω στις πωλήσεις είτε έρχονται σε πρώτη επαφή με αυτόν τον τομέα.

Είναι χρήσιμο και συνάμα απαραίτητο:



- Για όσους θέλουν να αποκτήσουν γνώσεις πάνω στις σύγχρονες εξελίξεις και τεχνικές στο χώρο των πωλήσεων.
- Για όσους θέλουν να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους και να διευρύνουν τις δεξιότητές τους πάνω στα εργαλεία διαχείρισης πελατών και στην προσωπική πώληση μέσα στο κατάστημα.
- Για όσους εργάζονται στο χώρο των πωλήσεων.
- Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται να ασκήσουν εξατομικευμένη πελατοκεντρική πολιτική για την προβολή και προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών τους και επιθυμούν να στελεχωθούν με άρτια καταρτισμένο προσωπικό.

Από το συγκεκριμένο σεμινάριο μπορούν να επωφεληθούν: Εργαζόμενοι πάνω στις πωλήσεις, Άνεργοι, Φοιτητές και Απόφοιτοι Σχολών Μεταλυκειακής και Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης.

Προαπαιτούμενα:

Το σεμινάριο «Πωλητής Λιανικής» μπορεί να το παρακολουθήσει οποιοσδήποτε και δεν απαιτούνται ιδιαίτερες προϋπάρχουσες γνώσεις.

Περιεχόμενο του προγράμματος (SYLLABUS) :

1. Τάσεις στην αγορά λιανικής και πελάτης καταστήματος.
2. Ο πωλητής της λιανικής σήμερα. Χαρακτηριστικά και δεξιότητες του πωλητή της λιανικής.
3. Βασικά στάδια λιανικής πώλησης.
4. Βασικοί τύποι πελατών – Τεχνικές εξατομικευμένης προσέγγισης.
5. Αποτελεσματική Διαχείριση παραπόνων – αντιρρήσεων.
6. Ποιοτική εξυπηρέτησή πελατών.
7. Συνεχής εξυπηρέτηση πελατών. Η διατήρηση του πελάτη.
8. Λέξεις και φράσεις του πωλητή. Μη λεκτική επικοινωνία (Γλώσσα του σώματος).
9. Βασικές αρχές επικοινωνίας στην Πώληση.
10. Τεχνικές πωλήσεων. Στρατηγικές διαπραγμάτευσης.
11. Μελέτες περιπτώσεων - ασκήσεις.