

Επαναλαμβάνεται για πολλοστή φορά λόγω μεγάλης συμμετοχής!

Μετά την μεγάλη επιτυχία και ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο σεμινάριο και επειδή δεν μπορέσαμε να ικανοποιήσουμε όλους όσους επιθυμούν να το παρακολουθήσουν, το επαναλαμβάνουμε!

Πώς να αυξήσετε τις πωλήσεις σας σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας **Σάββατο 30 Ιανουαρίου , Ώρες 09:45 – 12:30**

- Ένα «θησαυροφυλάκιο» πρακτικών και άγνωστων γνώσεων θα γίνει κτήμα σας.
- Θα μοιραστείτε γνώσεις και μεθόδους εγγυημένης αποτελεσματικότητας που θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε τους παραγωγικούς σας στόχους.
- Ένα σεμινάριο που δυναμώνει την πωλησιακή σας προσωπικότητα και σας γεμίζει δύναμη και αποφασιστικότητα ώστε να διαφοροποιηθείτε δραστικά και να ξεχωρίσετε άμεσα από τους ανταγωνιστές σας!

ΕΝΤΕΛΩΣ ΝΕΑ & ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ, ΕΙΔΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΝΕΙ ΛΥΣΕΙΣ ΣΕ ΒΑΣΑΝΙΣΤΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΚΑΘΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΠΩΛΗΤΗ!

Στο σεμινάριο μεταξύ πολλών άλλων θα αναφερθούν :

- ✓ 8 σκληρές αλήθειες για την οικονομική κρίση!
- ✓ Γιατί στη σύγχρονη πώληση η ευγένεια μπορεί να σε «καταστρέψει».
- ✓ Πώς να αντιδράς στις προκλήσεις και καχυποψία του πελάτη.
- ✓ Τα κυριότερα προειδοποιητικά σημάδια ότι η πώληση δεν θα ολοκληρωθεί.
- ✓ Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο!
- ✓ Κάνεις παρουσιάσεις ή πωλήσεις;
- ✓ Special Report : Αντιμετωπίζοντας την αβεβαιότητα και ανασφάλεια.
- ✓ Αυτοπειθαρχία και αυτοσυγκράτηση : Το κρίσιμο τεστ.
- ✓ Ποιες είναι οι σωστές πωλησιακές δραστηριότητες γι αυτή την εποχή.
- ✓ 4 ερωτήσεις που θα πρέπει να απαντήσεις ώστε να καταλαβαίνεις ποια πράγματα αξίζουν την ενέργεια και το χρόνο σου.
- ✓ Σε ποιους τομείς της πωλησιακής σου ζωής θα πρέπει να είσαι αδίστακτος.
- ✓ Δεν αναζητούν όλοι οι πελάτες το φθηνότερο. Πώς να διαχειρίζεσαι αυτούς που το αναζητούν.
- ✓ Ξέρεις πώς να παίρνεις «δεσμεύσεις» από την αρχή της πώλησης;
- ✓ Δεν είναι κακό να απορρίπτεις πρώτος.
- ✓ Τρόποι για να δημιουργείς συναισθηματική φόρτιση στον πελάτη.
- ✓ Πως και με ποιους πελάτες αξίζει να επιμένεις.
- ✓ Υπάρχουν μόνο δυο είδη πώλησης.
- ✓ Εξακολουθείς να μοιράζεις προσφορές ή χρησιμοποιείς «σκληρές» ερωτήσεις;
- ✓ Ποιες είναι οι «στρατηγικές» ερωτήσεις και ποια είναι η αποτελεσματικότητά τους.
- ✓ Μερικές δύσκολες και καθοριστικές αποφάσεις που πρέπει να πάρεις για την περίοδο που διανύουμε.
- ✓ Γιατί ο φόβος είναι πωλησιακό εργαλείο. Πως χρησιμοποιείται;
- ✓ Τα δυο κυρίαρχα συναισθήματα που κάνουν τον πελάτη να αποφασίσει και ο χειρισμός τους.
- ✓ Πώς να χρησιμοποιείς αποτελεσματικά τη δυναμικότερη ερώτηση στις πωλήσεις.
- ✓ Γιατί η θετική σκέψη μπορεί να σου κάνει κακό;
- ✓ Το να κερδίσεις την εμπιστοσύνη του πελάτη δεν είναι αρκετό. Τι άλλο χρειάζεται;
- ✓ Τι υπαγορεύει και πως χρησιμοποιείται η αρχή της «πιστοποίησης»;
- ✓ Σε ποιους τομείς επιβάλλεται να εστιάζεις την προσοχή σου από εδώ και στο εξής.
- ✓ «Αντι-ασφυξιγόνο μάσκα» κατά της οικονομικής κρίσης : Οι σπουδαιότερες συμβουλές για τη σωστή διαχείριση όλων των προβλημάτων που αντιμετωπίζετε με τις πωλήσεις σας!

Πλούσιο και άγνωστο υλικό ειδικά σχεδιασμένο για όσους θέλουν να ξεπεράσουν τη μετριότητα και την ανησυχία που διαχέει όλους όσους ασχολούνται με τις πωλήσεις. Σας παρέχει εύκολες αλλά ιδιαίτερα φιλοσοφημένες πρακτικές και τεχνικές που κυριολεκτικά ανατρέπουν όλα όσα οι μετριότητες μέχρι σήμερα ισχυρίζονται! Ένα σεμινάριο που σίγουρα θα αλλάξει δραματικά όχι μόνο τον τρόπο που σκέφτεστε και λειτουργείτε στις πωλήσεις, αλλά και στην ίδια σας τη ζωή.

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ στο 210-2512988 & 210-2584880

Email info@image-a.gr & success2@otenet.gr

ΜΕΡΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙΣ / ΜΑΡΤΥΡΙΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΤΕΣ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΑΝ ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΠΡΟΣΦΑΤΑ

- ❖ Εξαιρετικό! Δεν ήταν κοινή θεματολογία βαφτισμένη «λύσεις στην κρίση», όπως συνηθίζεται αυτό τον καιρό. Ήταν ρεαλιστικές θέσεις που με άγγιξαν. Από τις καλύτερες – αν όχι η καλύτερη – παρουσιάσεις που έχω παρακολουθήσει! Ο κος Αγγελάκης διαθέτει ειλικρίνεια και εμπειρία στο αντικείμενο, αν και το κάνει συχνά, με έπεισε ότι το ζει και δεν «τρέχει» μια ρουτίνα. Ευχαριστώ. – Γεωργία Καπράλου.
- ❖ Ένα σεμινάριο πολύ διαφωτιστικό και ουσιώδες. Χρησιμότητα για την επαγγελματική ζωή ενός πωλητή. Ειπώθηκαν πράγματα ρηξικέλευθα, τα οποία αντιτίθενται στα συνηθισμένα. Υποστηρίχθηκαν με επιχειρήματα και παραδείγματα από την ίδια τη ζωή! – Κωνσταντίνος Δαμάσκος.
- ❖ Ένα πολύ καλό σεμινάριο, με αμεσότητα και ρεαλισμό! – Τάκης Στάπας.
- ❖ Με εντυπωσίασε η σαφήνεια σε ορισμούς και κατευθύνσεις – Χρήστος Μηλιώνης.
- ❖ Πολύ καλή παρουσίαση και πολύ χρήσιμη. Με ιδιαίτερη συμβολή στην κατανόηση μέσα από τα παραδείγματα. Με εντυπωσίασε η απλότητα και η ευστοχία – Σταύρος Ματζουράνης.
- ❖ Χρήσιμο και πρωτοποριακό, με πολλές ιδέες. Ένα σεμινάριο με σύγχρονες αντιλήψεις – Αντώνης Πανταζόπουλος.
- ❖ Εντυπωσιακά τα κρυμμένα «μυστικά» που επηρεάζουν την ψυχολογία του πελάτη και του πωλητή καθώς και οι τρόποι χρήσης τους – Ξενοφών Δαμιανός.
- ❖ Πρωτοποριακό σεμινάριο με νέες ανατρεπτικές ιδέες! Εντυπωσιάστηκα από όλη τη θεματολογία. Θα ήθελα περισσότερο χρόνο. – Δανιήλ Μάλλιος.
- ❖ Πολύ καλή η μεταδοτικότητα του κου Αγγελάκη – Βασίλης Ζαφειρόπουλος.
- ❖ Ένα πάρα πολύ ενδιαφέρον, χρήσιμο και αληθινό σεμινάριο. Με εντυπωσίασε το θέμα της υποκίνησης στην πώληση, με τη δημιουργία φόβου, μέσω «σκληρών» ερωτήσεων – Μπάμπης Σπυριδής.
- ❖ Με εντυπωσίασε ο διαχωρισμός του πωλητή από τον άνθρωπο. Ήταν ενδιαφέρον σεμινάριο που σε βάζει σε σκέψεις – Θάνος Μπαλάσκας.
- ❖ Ένα σεμινάριο με σκληρές αλήθειες, εντυπωσιακό στο κομμάτι της παρακίνησης – Νίκος Κοκκινάκης.
- ❖ Πολλά πράγματα που θεωρούσα ταμπού απαντήθηκαν. Εντυπωσιακή η αμεσότητα και κατανόηση του κου Αγγελάκη όπως και η έννοια της BATAY. – Παναγιώτης Χριστοφοράκης.
- ❖ Εξαιρετικό και πολύ ενδιαφέρον σεμινάριο! Συνεχίστε έτσι! – Ιωάννα Ξυδιά.
- ❖ Ένα πολύ καλό σεμινάριο που σε «πορώνει»! – Χρήστος Μποζατζίδης.
- ❖ Ένα πολύ ευχάριστο σεμινάριο που δίνει τροφή για σκέψη – Σωτήρης Ξυνός.
- ❖ Ένα πολύ καλό σεμινάριο που θα βοηθήσει. Με εντυπωσίασε η Βασική αρχή της ανθρώπινης ύπαρξης – Βασίλης Μερτζιώτης.
- ❖ Εντυπωσιακές οι «σκληρές» ερωτήσεις – Στάθης Καραμέρης.
- ❖ Με εντυπωσίασε το “Change or die!” και η διαδικασία ανασκόπησης του εσωτερικού μας εαυτού – Θεοφάνης Θεοφάνους.



ΕΓΓΥΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Αν μέχρι το πρώτο διάλειμμα δεν είστε ικανοποιημένοι από τη διδαχθείσα ύλη, εμείς θα σας επιστρέψουμε τα χρήματά σας, χωρίς καμιά ερώτηση από τη μεριά μας!

Τιμή συμμετοχής €75 – Στην τιμή συμπεριλαμβάνονται : Αναλυτικές σημειώσεις, Βεβαίωση Παρακολούθησης και το DVD «Μικρά Μυστικά για Μεγάλες πωλήσεις» (αξία €25).

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ στο 210-2512988 & 210-2584880

Email info@image-a.gr & success2@otenet.gr