



Advanced Online Course 4 Εβδομάδων

SALES PROFESSIONAL

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΩΛΗΤΩΝ



Certified by ACTA



Πιστοποιημένη πλατφόρμα e-learning εκπαίδευσης κατά το πρότυπο **QTL**
της **ACTA** Τεχνοβλαστός Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης



ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

«Αν δεν φροντίζεις τον πελάτη σου, θα το κάνει ο ανταγωνιστής σου.»

Bob Hooley

Ποιοι θεωρούνται οι χρυσοί κανόνες της πώλησης και ποια είναι τα μεγαλύτερα λάθη; Πώς μπορείς να προσεγγίσεις πρώτη φορά έναν πελάτη και πώς θα χειριστείς τις αντιρρήσεις του; Ποιος ο ρόλος της προσωπικότητας του; Το «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA θα σου δώσει τις απαντήσεις αλλά και θα ενισχύσει τις δεξιότητες που χρειάζεσαι ώστε να εξελιχθείς σε έναν επιτυχημένο πωλητή. Θα μάθεις όλους εκείνους τους τρόπους που θα σε βοηθήσουν να αποκτήσεις πιστούς και αφοσιωμένους πελάτες χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης. Είτε ασχολείσαι ήδη ή θέλεις να ασχοληθείς με τις Πωλήσεις Χονδρικής ή B2B είτε με τις Πωλήσεις Λιανικής και το e-Commerce είτε με τις Τηλεφωνικές Πωλήσεις, αυτό το online πρόγραμμα θα γίνει ο οδηγός σου στον ανταγωνιστικό αυτό χώρο.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Παρουσίαση του εκπαιδευτικού προγράμματος «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA
 - 1.1 Σε ποιους απευθύνεται
 - 1.2 Τι θα μάθεις
 - 1.3 Περιεχόμενα Σεμιναρίου
 - 1.4 Εισηγητής Σεμιναρίου
2. Τρόπος παρακολούθησης
 - 2.1 Εισαγωγή στην πλατφόρμα του Skillbox
 - 2.2 Αναλυτικό χρονοδιάγραμμα εκπαιδευτικού προγράμματος
 - 2.2.1 Πίνακας online μαθημάτων
 - 2.3 Forum
 - 2.4 Facebook Group
3. Πιστοποίηση - ACTA Advanced
4. Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος
5. Συχνές ερωτήσεις

1.1. Σε ποιους απευθύνεται

- Σε φοιτητές, σπουδαστές και γενικότερα σε ανθρώπους που θέλουν να ξεκινήσουν την καριέρα τους σε ένα επάγγελμα με προοπτικές και διαχρονική ζήτηση
- Σε νέους πωλητές που θέλουν να αναπτύξουν δεξιότητες που θα τους βοηθήσουν να γίνουν πιο αποτελεσματικοί
- Σε έμπειρους πωλητές οι οποίοι αναζητούν διαρκώς νέες ιδέες και νέες τεχνικές
- Σε επαγγελματίες οποιουδήποτε κλάδου, οι οποίοι θέλουν να προσελκύσουν νέους πελάτες και να επικοινωνήσουν σωστά μαζί τους

1.2 Τι θα μάθεις

Ο υποψήφιος μετά την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος θα έχει μάθει:

- Το ρόλο των πωλήσεων στην καθημερινότητα
- Το ρόλο του επαγγελματία πωλητή στην επιχείρηση σήμερα και τη διαφορά του από τον παραγγελιολήπτη
- Βασικές έννοιες marketing, απαραίτητες για κάθε πωλητή
- Τις θεμελιώδεις αρχές και τα KPIs των πωλήσεων
- Τα βασικά χαρακτηριστικά που πρέπει να αναπτύξει ο επιτυχημένος πωλητής
- Να δημιουργεί σχέση εμπιστοσύνης και συμπάθειας με τον πελάτη
- Να εκτελεί σωστά όλα τα στάδια της διαδικασίας των πωλήσεων χρησιμοποιώντας εφαρμοσμένες και διαχρονικές τεχνικές
- Αποτελεσματικές τεχνικές επικοινωνίας χρήσιμες σε οποιονδήποτε επαγγελματία
- Να αναγνωρίζει βασικά σημάδια της γλώσσας του σώματος
- Διαφοροποιημένες τεχνικές και tips ανάλογα με την εξειδίκευση του
- Τους διαφορετικούς τύπους προσωπικότητας και πώς αλληλεπιδρούμε με τον καθένα

1.3. Περιεχόμενα σεμιναρίου

Ενότητα 1 | Το επάγγελμα του Πωλητή | Βασικά Χαρακτηριστικά

- 1.0 Εισαγωγή & εκπαιδευτικοί στόχοι ενότητας
- 1.1 Το επάγγελμα του πωλητή σήμερα
- 1.2 Βασικές αρχές marketing και πωλήσεων
- 1.3 Πωλητής ή παραγγελιολήπτης;
- 1.4 Οι αριθμοί των πωλήσεων
- 1.5 Μπορούν όλοι να γίνουν πωλητές;
- 1.6 Το γιατί πριν από το πως
- 1.7 Θέτοντας στόχους
- 1.8 Η εσωτερική στάση είναι επιλογή
- 1.9 Δημιουργώντας πίστη
- 1.10 Η δράση είναι απόφαση
- 1.11 Επιπλέον χαρακτηριστικά του αποτελεσματικού πωλητή
- 1.12 Σχετικό υλικό - Links και YouTube videos

Ενότητα 2 | Η διαδικασία της πώλησης Μέρος 1ο | Μαθαίνοντας τον πελάτη

- 2.0 Εισαγωγή & εκπαιδευτικοί στόχοι ενότητας
- 2.1 Η προετοιμασία του πωλητή
- 2.2 SWOT analysis
- 2.3 Επιτυχημένη πρώτη επαφή
- 2.4 Δύο χρυσοί κανόνες των πωλήσεων
- 2.5 Σπάσιμο του πάγου
- 2.6 Η αξία των ερωτήσεων
- 2.7 Διερεύνηση αναγκών
- 2.8 Προϋποθέσεις για την πώληση
- 2.9 Μη λεκτική επικοινωνία
- 2.10 Σχετικό υλικό - Links και YouTube Videos

Ενότητα 3 | Η διαδικασία της πώλησης Μέρος 2ο | Πετυχαίνοντας την πώληση

3.0 Εισαγωγή & εκπαιδευτικοί στόχοι ενότητας

3.1 Παρουσίαση της πρότασης μας

3.2 Επικοινωνιακά φράγματα

3.3 Χειρισμός αντιρρήσεων

3.4 Η ερώτηση για την τιμή

3.5 Κλείσιμο της πώλησης

3.6 Το δώρο και η έκπτωση

3.7 Follow up

3.8 Έλεγχος αποτελεσμάτων

3.9 Σχετικό υλικό - Links και YouTube Videos

Ενότητα 4 | Εξειδίκευση στις πωλήσεις | Από τη λιανική ως το e-commerce

4.0 Εισαγωγή & εκπαιδευτικοί στόχοι ενότητας

4.1 Πωλητής καταστήματος λιανικής

4.2 Cross Selling και Up Selling

4.3 Πωλητής B2B

4.4 B2B sales funnel

4.5 Τηλεφωνικές πωλήσεις

4.6 Το λεξιλόγιο των πωλήσεων

4.7 Πωλήσεις Υπηρεσιών

4.8 Το άλλοθι του πωλητή

4.9 Πωλητής ηλεκτρονικού καταστήματος

4.10 After Sales Service

4.11 Τα μεγαλύτερα λάθη στις πωλήσεις

4.12 Σχετικό υλικό - Links και YouTube Videos

5.0 Εισαγωγή & εκπαιδευτικοί στόχοι ενότητας

5.1 Οι 4 τύποι προσωπικότητας σύμφωνα με τον Ιπποκράτη

5.2 Χαρακτηριστικά γνωρίσματα του κάθε τύπου προσωπικότητας

5.3 Αλληλεπίδραση μεταξύ των προσωπικοτήτων

5.4 Προσωπικότητα και πωλήσεις

5.5 Συνοψίζοντας τους 4 τύπους

5.6 Σχετικό υλικό - Links και YouTube Video

1.4 Εισηγητής σεμιναρίου

ΣΠΗΛΙΟΣ ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΙΔΗΣ

MBA IN INTERNATIONAL BUSINESS, MARKETING MANAGER

Γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1972. Ξεκίνησε την καριέρα του στις πωλήσεις το 1995, κατά τη διάρκεια των σπουδών του στη Μεγάλη Βρετανία. Από το 1997 έως το 2001, εργάστηκε ως στέλεχος πωλήσεων σε εταιρείες παροχής υπηρεσιών.

Το 2001, σε ηλικία 29 ετών, ανέλαβε τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή σε εταιρεία Direct Marketing and Sales Promotion, χτίζοντας, εκπαιδύοντας και διοικώντας ομάδες πωλήσεων για λογαριασμό εταιρειών όπως η Nestle Hellas και η Allied Domecq.

Στη συνέχεια εργάστηκε ως Key Account Manager και εκπαιδευτής σε μεγάλη εταιρεία εκπαίδευσης επιχειρήσεων και ως διευθυντικό στέλεχος σε εταιρεία λιανικού εμπορίου. Έως το 2016 κατείχε τη θέση του Διευθυντή μεταπτυχιακών προγραμμάτων και του υπεύθυνου ανάπτυξης σε μεγάλο εκπαιδευτικό όμιλο της πόλης.

Ταυτόχρονα με τις υπόλοιπες δραστηριότητές του, από το 2008 ασχολήθηκε με το ηλεκτρονικό εμπόριο, δημιουργώντας το ηλεκτρονικό κατάστημα mothernature.gr.

Σήμερα εργάζεται σε εμπορική επιχείρηση, έχοντας στην ευθύνη του τη διοίκηση των 2 επιτυχημένων e-shop, starkstores.gr και tv-shop.gr.

Ασχολείται με την εκπαίδευση ενηλίκων από το 2000, εκπαιδεύει ομάδες πωλήσεων από το 2001 και είναι εισηγητής σεμιναρίων από το 2006.



2.1 Εισαγωγή στην πλατφόρμα του Skillbox

Πριν προχωρήσετε στην αγορά του σεμιναρίου θα πρέπει να δημιουργήσετε λογαριασμό στο Skillbox. Πατήστε Εγγραφή πάνω δεξιά στην ιστοσελίδα του Skillbox και συμπληρώστε τα στοιχεία σας.

Αμέσως μετά τη συμπλήρωση των στοιχείων σας θα λάβετε ένα email το οποίο θα περιλαμβάνει ένα σύνδεσμο ενεργοποίησης του λογαριασμού σας. Πατήστε στο σύνδεσμο, ώστε να τον ενεργοποιήσετε και να ολοκληρώσετε τη διαδικασία εγγραφής.

Στη συνέχεια, μπορείτε να προβείτε στην αγορά πατώντας Αγορά Σεμιναρίου στη σελίδα του σεμιναρίου.

Μετά την αγορά του «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών», θα λάβετε μέσα σε 1 εργάσιμη ημέρα ένα email καλωσορίσματος από το Skillbox με βασικές οδηγίες.

Το σεμινάριο διεξάγεται αποκλειστικά μέσω της e-learning πλατφόρμας του Skillbox. Δείτε παρακάτω αναλυτικές πληροφορίες αναφορικά με τον τρόπο διεξαγωγής του σεμιναρίου.



2.2. Αναλυτικό χρονοδιάγραμμα εκπαιδευτικού προγράμματος

Η συνολική διάρκεια του σεμιναρίου είναι 4 εβδομάδες

Κάθε εβδομάδα ξεκλειδώνει μία ενότητα. Σε κάθε ενότητα περιλαμβάνονται υποενότητες με βιντεομαθήματα με τον εισηγητή αλλά και υλικό προς ανάγνωση με τη μορφή γραπτού κειμένου.

Οι μαθητές μπορούν να τα παρακολουθήσουν όποτε αυτοί επιθυμούν μέσα στην εβδομάδα σύμφωνα με το δικό τους χρονοδιάγραμμα. Στο τέλος κάθε ενότητας οι μαθητές συμμετέχουν σε ένα online τεστ, το οποίο έχει ως σκοπό τον έλεγχο των γνώσεων που αποκόμισαν από την εκάστοτε ενότητα. Να σημειωθεί πως δεν χρειάζεται να απαντήσετε επιτυχώς σε όλες τις ερωτήσεις των mini αυτών test για να μεταβείτε στην επόμενη ενότητα, καθώς μοναδικός τους στόχος είναι να ελέγξετε οι ίδιοι αν έχετε αφομοιώσει τις γνώσεις.

Κατά τη διάρκεια των 4 εβδομάδων αλλά και αφού τελειώσει το πρόγραμμα, οι μαθητές μπορούν να χρησιμοποιούν το Forum του σεμιναρίου για να θέτουν τις ερωτήσεις τους στον Εισηγητή, στις οποίες θα απαντάει μέσα σε 48 ώρες.

Στο τέλος του προγράμματος και για την απόκτηση της Advanced Βεβαίωσης από την ACTA - Τεχνοβλαστός του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, οι μαθητές θα πρέπει να περάσουν το τελικό test με βαθμολογία τουλάχιστον 60%. Μπορούν να επαναλάβουν όσες φορές επιθυμούν το test (μέχρι να επιτύχουν).

	ΜΑΘΗΜΑΤΑ & ΤΕΣΤ	 FACEBOOK GROUP	 FORUM
1η Εβδομάδα	Αποδέσμευση και παρακολούθηση 1ης ενότητας	✔ Ενεργό	✔ Ενεργό
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας		
2η Εβδομάδα	Αποδέσμευση και παρακολούθηση 2ης ενότητας	✔ Ενεργό	✔ Ενεργό
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας		
3η Εβδομάδα	Αποδέσμευση και παρακολούθηση 3ης ενότητας	✔ Ενεργό	✔ Ενεργό
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας		
4η Εβδομάδα	Αποδέσμευση και παρακολούθηση 4ης & 5ης ενότητας	✔ Ενεργό	✔ Ενεργό
	Συμμετοχή στο τεστ αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας		
	Συμμετοχή στην online τελική αξιολόγηση της ACTA		
4η Εβδομάδα και μετά	Η πρόσβαση σε όλες τις ενότητες του προγράμματος παραμένει ανοιχτή για να ξαναδούν όσες φορές επιθυμούν οι συμμετέχοντες τις ενότητες που τους ενδιαφέρουν	✔ Το Facebook Group παραμένει ανοιχτό για ερωτήσεις	✔ Το Forum παραμένει ανοιχτό για ερωτήσεις

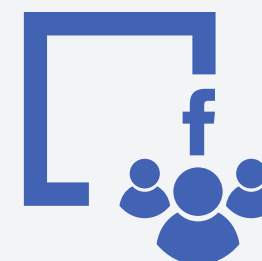
2.3 Forum

Κατά τη διάρκεια παρακολούθησης του «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA, θα μπορείτε να επικοινωνείτε απευθείας με τον εισηγητή μέσω ειδικού Forum. Εκεί, θα μπορείτε να θέτετε τα ερωτήματά σας και τις απορίες που μπορεί να προκύψουν σχετικά με την εκπαίδευση και τα θέματα που παρουσιάζονται και ο εισηγητής θα σας απαντάει εντός 48 ωρών. Όταν η απάντηση στο ερώτημά σας δημοσιεύεται στο Forum, θα λαμβάνετε ειδοποίηση μέσω email. Παράλληλα, θα βλέπετε όλες τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις που έχουν δημοσιευτεί εκεί



2.4. Facebook Group

Η παρακολούθηση του προγράμματος σας δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχετε στο κλειστό group φοιτητών και αποφοίτων του σεμιναρίου. Εκεί, θα μπορείτε να έρχεστε σε επαφή με τους άλλους μαθητές του προγράμματος, να ανταλλάσσετε πληροφορίες, να μαθαίνετε νέα του φορέα, να διαβάζετε ενδιαφέροντα άρθρα, να συζητήσετε για εκπαιδευτικά θέματα που σας απασχολούν. Η πρόσβαση στην κοινότητα παρέχεται αποκλειστικά στους σπουδαστές του Skillbox.



2.5. Facebook Community

Η παρακολούθηση του προγράμματος σας δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχετε και στην κοινότητα του Skillbox στο Facebook. Εκεί, θα μπορείτε να μαθαίνετε νέα του φορέα, πληροφορίες για καινούρια προγράμματα, να διαβάζετε ενδιαφέροντα εκπαιδευτικά άρθρα. Παράλληλα, θα μπορείτε να δικτυωθείτε με τους υπόλοιπους σπουδαστές, να συνομιλήσετε μαζί τους και να συζητήσετε για εκπαιδευτικά θέματα που σας απασχολούν. Η πρόσβαση στην κοινότητα παρέχεται αποκλειστικά στους σπουδαστές του Skillbox.



3. Περιγραφή πιστοποίησης & Βεβαίωση συμμετοχής

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του Test Αξιολόγησης στο τέλος του σεμιναρίου, θα λάβετε Βεβαίωση Παρακολούθησης Πιστοποιημένου Προγράμματος κατά το πρότυπο Quality Training Label επιπέδου Advanced της ACTA - Τεχνοβλαστός Αριστοτέλειο Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, εντός 20 εργάσιμων ημερών στο email σας.



4. Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος

Το online πρόγραμμα «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA, θα ενισχύσει άμεσα τις δεξιότητές σας στο πεδίο της των πωλήσεων με γνώσεις που θα μπορούσατε να εφαρμόσετε άμεσα και θα προσδώσει ένα σημαντικό εφόδιο στο βιογραφικό σας, ώστε μαζί με τις υπόλοιπες γνώσεις ή/και την εμπειρία σας να εργαστείτε ως:

- Σύμβουλος Πωλήσεων
- Πωλητής B2B / Sales Representative
- Account Manager
- Sales Manager / Area Sales Manager / Team leader
- Sales Supervisor



5. Συχνές ερωτήσεις

Μπορώ να παρακολουθήσω τα μαθήματα όποτε μπορώ;

Τα μαθήματα του προγράμματος είναι κατανομημένα σε 4 εβδομάδες. Κάθε εβδομάδα ξεκλειδώνει μία νέα ενότητα. Μπορείτε να παρακολουθήσετε τα μαθήματα αργότερα και αφού έχουν ξεκλειδώσει όλα ή να ακολουθήσετε τον τρόπο παρακολούθησης που προτείνουμε, ώστε να αξιοποιήσετε πλήρως τα οφέλη του σεμιναρίου και της πλατφόρμας μας.

Πόσο κοστίζει το πρόγραμμα; Παρέχεται πλάνο πληρωμών;

Το «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA κοστίζει 260€. Παρέχεται η δυνατότητα τριών (3) άτοκων δόσεων, αν επιλέξετε πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας. Οι online πληρωμές στο Skillbox πραγματοποιούνται μέσω του συστήματος ασφαλών πληρωμών της Eurobank και της Πειραιώς.

Ακολουθείται κάποια πολιτική εκπτώσεων;

Το Skillbox παρέχει έκπτωση 15% σε Φοιτητές & Ανέργους. Η έκπτωση αυτή δεν ισχύει όταν υπάρχει εκπτωτική τιμή Early Bird (-30%) κατά τις πρώτες ημέρες έναρξης των εγγραφών ή κάποια άλλη παρόμοια έκπτωση.

Πότε λαμβάνω την πιστοποίηση ACTA;

Το «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA είναι πιστοποιημένο κατά το πρότυπο QTL Advanced της ACTA - Τεχνοβλαστός του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Με την επιτυχή ολοκλήρωση του τελικού test αξιολόγησης (60% επιτυχία), θα λάβετε την πιστοποίηση σε διάστημα 20 εργάσιμων ημερών. Να σημειωθεί πως μπορείτε να επαναλάβετε το test όσες φορές θέλετε (μέχρι να επιτύχετε).

Πώς θα με ωφελήσει το «Sales Professional - Επαγγελματική Εκπαίδευση Πωλητών» - Advanced Certified Course by ACTA;

Από το πρόγραμμα αυτό θα ωφεληθείτε είτε επιθυμείτε να ξεκινήσετε μία νέα καριέρα στις πωλήσεις είτε εργάζεστε ήδη στο χώρο και χρειάζεστε νέες ιδέες και πρακτικές. Θα έχετε στα χέρια σας έναν ολοκληρωμένο οδηγό με σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων που θα ενισχύσουν τις δεξιότητες και τις πρακτικές σας. Οι γνώσεις που θα αποκομίσετε θα μπορούν να εφαρμοστούν άμεσα στο πεδίο δράσης σας και θα σύντομα θα αναγνωρίσετε την επιτυχία στα αποτελέσματα που οι ίδιοι θα φέρετε στην εταιρεία όπου εργάζεστε ή στην επιχείρησή σας!