



Πρόγραμμα

8:30 – 9:00	<ul style="list-style-type: none">• <i>Εγγραφή και καφές</i>
9:00 – 11:00	<ul style="list-style-type: none">• Σωστή στοχοθεσία – δεν θέλει κόπο, θέλει τρόπο• Πεποιθήσεις των πιο επιτυχημένων πωλητών στον κόσμο.• Πώς να κάνετε τους άλλους να σας συμπαθήσουν μέσα σε 3 λεπτά ή και λιγότερο.• Προχωρημένοι τρόποι επικοινωνίας – φυσιολογία, λεκτικά πρότυπα.• Ανακαλύψτε την προσωπικότητα του συνομιλητή σας πριν καν αρχίσετε να μιλάτε για τις υπηρεσίες σας.• Πως να πουλάτε με τον τρόπο που αντιλαμβάνεται καλύτερα ο συνομιλητής σας
11:00 – 11:30	<ul style="list-style-type: none">• <i>Διάλειμμα – Καφές</i>
11:30 – 13:30	<ul style="list-style-type: none">• Αρχές αξίες – προέλευση και σημασία.• Νοητική πυξίδα και πως την ανακαλύπτουμε• Ανακαλύψτε τι είναι αυτό που σας καθοδηγεί στον επαγγελματικό τομέα και πως να ανακαλύψτε την πυξίδα του συνομιλητή σας για καλύτερα αποτελέσματα.
13:30 – 14:30	<ul style="list-style-type: none">• Γεύμα
14:30 - 16:30	<ul style="list-style-type: none">• Ετοιμασία σχεδίου δράσης για αύξηση πελατολογίου• Έξυπνοι τρόποι προώθησης υπηρεσιών• 3 εύκολοι τρόποι για να αυξήσετε άμεσα τα εισοδήματά σας• Ερωτηματολόγιο – αξιολόγηση προφίλ ατόμων• Περίληψη κυριότερων σημείων• Αξιολόγηση εκπαιδευτή – κλείσιμο