

Πολυεπιχειρησιακό Πρόγραμμα Κατάρτισης

Μάρκετινγκ και Τεχνικές Πωλήσεων

Ημερομηνία Διεξαγωγής:	13, 19, 20 Δεκεμβρίου 2019 και 10 Ιανουαρίου 2020.	
Ωράριο Διεξαγωγής:	14:00- 18:30 (Συνολική διάρκεια προγράμματος: 16 ώρες)	
Τόπος Διεξαγωγής:	ΕΒΕ Πάφου	
Γλώσσα:	Ελληνική	
Αριθμός διαθέσιμων θέσεων:	28 θέσεις	
Υπεύθυνη Προγράμματος:	Ιωάννα Γιαννακού Τηλ.: 99786512, Email: jy@businessangels.com.cy	
Εκπαιδευτής:	Παύλος Ιωσηφίδης	
Αρχικό Δικαίωμα Συμμετοχής: €340	Επιχορήγηση ΑνΑΔ: €272	Τελικό Ποσό Πληρωτέο στην ABI Career Builders CY: €68

Περιγραφή υποψηφίων για συμμετοχή:

Το σεμινάριο απευθύνεται σε μεσαία και ανώτερα διευθυντικά στελέχη (Υπεύθυνους τμημάτων/Managers, Supervisors) του τμήματος Πωλήσεων και Μάρκετινγκ.

Ανάγκη και Στόχος κατάρτισης:

Το πρόγραμμα κατάρτισης αποσκοπεί στην εκπαίδευση του προσωπικού του τμήματος Μάρκετινγκ και Πωλήσεων στο να αποκτήσουν σωστές και ολοκληρωμένες γνώσεις και τεχνικές στο επάγγελμά τους και να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους με σύγχρονες μεθοδολογίες και τεχνικές στο τομέα του Μάρκετινγκ και της προώθησης πωλήσεων.

Σκοπός του σεμιναρίου αυτού, λοιπόν, είναι η κατανόηση του χώρου των πωλήσεων στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον του Μάρκετινγκ και των σύγχρονων τεχνικών Πώλησης και Μάρκετινγκ που ένα στέλεχος του τμήματος πωλήσεων και Μάρκετινγκ καλείται να χρησιμοποιήσει, προκειμένου να ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις στο πλαίσιο ενός τέτοιου ρόλου σήμερα.

Το σεμινάριο στοχεύει στο να μυήσει τους συμμετέχοντες σε σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων, επικοινωνίας και μάρκετινγκ σε στόχο την αύξηση των πωλήσεων μέσω της διερεύνησης του πελατολογίου και της διατήρησης ικανοποιημένων πελατών.

Μέθοδοι και τεχνικές κατάρτισης:

Μέθοδος Κατάρτισης

Η υλοποίηση της κατάρτισης του εν λόγω προγράμματος θα γίνει μέσω της συμβατικής κατάρτισης κατά πρόσωπο εκπαίδευσης. Η επιλογή αυτής της μεθόδου εκπαίδευσης καθορίζεται από δυο βασικά γεγονότα:

1. Οι μικρές επιχειρήσεις διαθέτουν ελάχιστο προσωπικό το οποίο διευθύνεται από τον ιδιοκτήτη. Τις περισσότερες φορές τα άτομα αυτά δεν διαθέτουν γνώσεις πληροφορικής άρα αποκλείει με αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα συμμετοχής σε προγράμματα εξ αποστάσεως εκπαίδευσης μέσω διαδικτύου ή άλλων πολυμεσικών εφαρμογών.
2. Το ωράριο εργασίας και οι πολλές υποχρεώσεις αποτελούν εμπόδιο στην πληροφόρηση και στην εκδήλωση ενδιαφέροντος για δια βίου εκπαίδευση.

Αρχικά, θα γίνεται μία εισαγωγή σε μορφή διάλεξης σε ότι αφορά το Μάρκετινγκ και τις Πωλήσεις (Παγοθραύστης). Μετά θα ακολουθεί το power point όπου με λεπτομέρειες θα παρουσιάζονται οι ενότητες, οι στόχοι και το θεωρητικό μέρος. Θα υπάρχει διάλογος με την μέθοδο των ερωτο-απαντήσεων προς τους εκπαιδευόμενους και θα προκαλούνται και οι ίδιοι για να εκφράσουν απόψεις και πιθανές απορίες μέσα από ερωτήσεις τους. Τέλος, θα

χρησιμοποιούνται άλλες μέθοδοι όπως διάλεξη, ομαδική συζήτηση και ανάλυση μελετών περιπτώσεων (case studies), ανάθεση ρόλων (role playing) και προσωπικές παρουσιάσεις.

Τεχνικές Κατάρτισης

Οι τεχνικές κατάρτισης που θα χρησιμοποιηθούν είναι:

- **Διάλεξη/ Εισήγηση** : η διάλεξη και η συζήτηση μεταξύ των καταρτιζόμενων και του εκπαιδευτή.
- **Καταιγισμός ιδεών και Ερωτο-απαντήσεις**: ο εκπαιδευτής χρησιμοποιεί τις τεχνικές του «καταιγισμού ιδεών» και των ερωτήσεων-απαντήσεων, προκειμένου να γίνει επεξεργασία του ορισμού των Πωλήσεων και του Μάρκετινγκ. Εκπαιδευτικό μέσο για τις πιο πάνω τεχνικές: Πίνακας.
- **Άλλες ενεργητικές τεχνικές**: παιχνίδια ανάθεσης ρόλων, ομαδικές εργασίες, προσωπικές παρουσιάσεις.

Μέσα και υλικά κατάρτισης:

Μέσα Κατάρτισης

Τα μέσα κατάρτισης που θα χρησιμοποιηθούν είναι:

- Μηχάνημα προβολής - Προβολέας,
- Ηλεκτρονικός Υπολογιστής,
- Σύνδεση στο διαδίκτυο,
- Λογισμικό για παρουσίαση μέσω Η/Υ (Power Point),
- Πίνακας σημειώσεων,
- Χαρτοπίνακας,
- Σημειώσεις.

Υλικά Κατάρτισης

Τα υλικά κατάρτισης που θα χρησιμοποιηθούν είναι:

- Μαρκαστόχοι πίνακα,
- Θα δοθούν στους εκπαιδευόμενους στυλό, μπλοκ και σημειώσεις που αφορούν τα κρίσιμα σημεία προγράμματος κατάρτισης.

Πιστοποίηση της κατάρτισης:

Με τη λήξη του προγράμματος θα απονεμηθεί “Βεβαίωση Παρακολούθησης” της Velissariou Training Center.

Αναλυτικό ωρολόγιο πρόγραμμα κατάρτισης:

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΩΡΟΛΟΓΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ				
Μάρκετινγκ και Τεχνικές Πωλήσεων				
Ώρες Εφαρμογής	Διάρκεια	Περιεχόμενο	Εκπαιδευτής	
Παρασκευή 13 Δεκεμβρίου 2019				
14:00	15:30	1:30	Παύλος Ιωσηφίδης	
		<ul style="list-style-type: none"> • Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ. • Τι είναι το Μάρκετινγκ? • Βασικές έννοιες Μάρκετινγκ 		
15:30	15:45	0:15		<i>Διάλειμμα καφέ</i>
15:45	17:15	1:30		<ul style="list-style-type: none"> • Εξέλιξη απόψεων για το Ρόλο του Μάρκετινγκ σε μια Επιχείρηση. • Τι μείγμα Μάρκετινγκ. (Τα 4Ps) και ανάλυση τους. <ul style="list-style-type: none"> ○ Προϊόν ○ Τοποθεσία. ○ Τιμή. ○ Προώθηση.
17:15	17:30	0:15		<i>Διάλειμμα καφέ</i>
17:30	18:30	1:00	<ul style="list-style-type: none"> • Το μείγμα Προώθησης. <ul style="list-style-type: none"> ○ Μη προσωπικό <ul style="list-style-type: none"> ▪ Διαφήμιση ▪ Δημοσιότητα/Δημόσιες σχέσεις ▪ Προώθηση πωλήσεων ○ Προσωπικό • Προσωπικές πωλήσεις. 	
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας Ημέρα: 4 ώρες				
Πέμπτη 19 Δεκεμβρίου 2019				
14:00	15:30	1:30	Παύλος Ιωσηφίδης	
		<ul style="list-style-type: none"> • Ο ρόλος του Μάρκετινγκ στις Πωλήσεις. • Τι είναι πώληση? • Επικοινωνιακές Δεξιότητες και Πωλήσεις <ul style="list-style-type: none"> ○ Δικτύωση. ○ Ανάπτυξη επικοινωνιακών δεξιοτήτων 		

15:30	15:45	0:15	Διάλειμμα καφέ	
15:45	17:15	1:30	<ul style="list-style-type: none"> • Βήματα για Αποτελεσματικές πωλήσεις. • Τύποι πωλήσεων. • Εξυπηρέτηση πελατών. 	
17:15	17:30	0:15	Διάλειμμα καφέ	
17:30	18:30	1:00	<ul style="list-style-type: none"> • Χειρισμός παραπόνων. • Τα τρία κοινά λάθη πωλήσεων για να τα αποφύγετε. • Οι προσδοκίες του αγοραστή. • Πιστότητα Πελατών Vs. Ικανοποίηση. 	
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας Ημέρα: 4 ώρες				
Παρασκευή 20 Δεκεμβρίου 2019				
14:00	15:30	1:30	Προετοιμασία για την παρουσίαση πωλήσεων <ul style="list-style-type: none"> ○ Η πρώτη εντύπωση ○ Ενεργή ακρόαση ○ Γλώσσα του σώματος ○ Χειραψία 	Παύλος Ιωσηφίδης
15:30	15:45	0:15	Διάλειμμα καφέ	
15:45	17:15	1:30	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση πωλήσεων 	
17:15	17:30	0:15	Διάλειμμα καφέ	
17:30	18:30	1:00	<ul style="list-style-type: none"> • Βιωματικό εργαστήριο Πωλήσεων I <p>Ανάθεση ρόλων: Προσωπικές πωλήσεις</p>	
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας Ημέρα: 4 ώρες				
Παρασκευή 10 Ιανουαρίου 2020				
14:00	15:30	1:30	Προετοιμασία για τον σωστό χειρισμό πελατών <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση σωστού χειρισμού πελατών 	Παύλος Ιωσηφίδης
15:30	15:45	0:15	Διάλειμμα καφέ	
15:45	17:15	1:30	<ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση λάθος χειρισμού πελατών 	
17:15	17:30	0:15	Διάλειμμα καφέ	
17:30	18:30	1:00	<ul style="list-style-type: none"> • Βιωματικό εργαστήριο Πωλήσεων II <p>Ανάθεση ρόλων: Χειρισμός πελατών</p>	
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας Ημέρα: 4 ώρες				
Σύνολο Καθαρής Διάρκειας Προγράμματος Κατάρτισης: 16 ώρες				

Λίγα λόγια για τον εκπαιδευτή:

Ο Παύλος Ιωσηφίδης είναι κάτοχος πτυχίου (BA in Business Economics & Finance) και μεταπτυχιακού στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA -Finance) από το London Metropolitan University.

Η προηγούμενη εργασιακή του εμπειρία περιλαμβάνει εργοδότησή του στους οργανισμούς PWC, Global Capital, Eurolink Securities, Atlantic Securities (Asset Manager), RTD Talos, Ermis Incubator, Provident Investments.

Ο Παύλος Ιωσηφίδης είναι ιδιοκτήτης και εκτελεστικός διευθυντής της εταιρείας P.M.P Business Angels (εταιρεία συμβουλευτικών υπηρεσιών). Επιπρόσθετα ο Παύλος είναι εξωτερικός Λέκτορας από το 2002 στο MIM (Mediterranean Institute of Management) του Κέντρου Παραγωγικότητας και στην Αστυνομική Ακαδημία σε θέματα Διοίκησης, Στρατηγικής και Ανάπτυξης επιχειρήσεων.

Από το 2000 έχει διοργανώσει και συμμετάσχει σε εκατοντάδες σεμινάρια - συνέδρια- εκπαιδευτικά προγράμματα στα θέματα διοίκησης, στρατηγικής ανάπτυξης, διαχείρισης αλλαγών και άλλα. Επιπρόσθετα ο Παύλος είναι μέλος σε διοικητικά συμβούλια μεγάλων και μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Τέλος, ο Παύλος Ιωσηφίδης έχει 17 χρόνια ενεργό δράση μέσω της επιχείρησής του στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, νέων εταιρειών, ευρωπαϊκών προγραμμάτων, νεανικής επιχειρηματικότητας, αξιοποίηση χρηματοδοτικών εργαλείων, επενδυτικών ταμείων και στρατηγικής ανάπτυξης εταιρειών.

Ο Παύλος Ιωσηφίδης είναι Εκπαιδευτής Επαγγελματικής Κατάρτισης (Επίπεδο 3) στην Αρχή Ανθρώπινου Δυναμικού Κύπρου (Αρ. Πιστοποιητικού 535). Επιπρόσθετα, είναι πιστοποιημένος Διαχειριστής Κεφαλαίων και Επενδυτικός Σύμβουλος από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Κύπρου και πιστοποιημένος NOMAD Nominated Advisors από το Χρηματιστήριο αξιών Κύπρου.