



Αθήνα, 29-4-2022

Η Ακαδημία Πωλήσεων πραγματοποιήθηκε και φέτος, για 5^η συνεχόμενη χρονιά, από τον ΣΕΛΠΕ σε συνεργασία με την Response, με μεγάλη επιτυχία, σε ένα σύγχρονο περιβάλλον, μέσω ηλεκτρονικής – εκπαιδευτικής πλατφόρμας και με τη συμβολή τριών senior Συμβούλων Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης. Η σημαντική συμμετοχή εταιρειών από τον κλάδο της Λιανικής Πώλησης, έως τον Κατασκευαστικό και του Τουρισμού, έδωσε την ευκαιρία στην ομάδα συμμετεχόντων να λειτουργήσει και να μάθει μέσα από μια διαδραστική, εκπαιδευτική προσέγγιση. Στόχος, η πλαisiώση των αποτελεσματικών Πωλήσεων με την κατάλληλη επικοινωνία και τις αποδοτικές διαπραγματεύσεις.

Συγκεκριμένα, οι συμμετέχοντες εκπαιδεύτηκαν στις εξής θεματικές ενότητες:

Customer's Behavior Style and how to Communicate with Impact, 28/3

Relationship Based Selling with Integrity, 31/3 & 1/4

Effective Negotiation Skills & Priorities Setting, 7 & 8/4

Επιπλέον, όλοι οι εκπαιδευόμενοι συμπλήρωσαν το Εργαλείο Προσωπικότητας (PPA) της Thomas International και έλαβαν αναφορά για το προσωπικό τους προφίλ.

Τέλος, η Response προσέφερε, σε συνέχεια του εκπαιδευτικού προγράμματος και προς εμπέδωση των γνώσεων και της εμπειρίας, τη δυνατότητα επέκτασης της εκπαιδευτικής διαδικασίας στην πλατφόρμα συνδυασμένης - συνεργατικής μάθησης Response Hybrid.

Αυθεντικά Σχόλια Συμμετεχόντων:

Τι σας άρεσε περισσότερο;

- Η συνεχής διάδραση με την ομάδα και η αλληλεπίδραση με ενδιαφέροντες κλάδους
- Η αλληλουχία του περιεχομένου – ενδιαφέρουσα προσέγγιση
- Θα ήθελα να εφαρμόσω τον σωστό προγραμματισμό πριν από κάθε συνάντηση με τους πελάτες μου και να ακολουθώ τα βήματα της πώλησης, όπως τα διδαχθήκαμε.
- Έμαθα να διαχειρίζομαι κρίσεις και να διαπραγματεύομαι.
- Έφυγα σοφότερος...

Ο ΣΕΛΠΕ και η Response δεσμεύονται ότι θα συνεχίσουν να παρέχουν υπηρεσίες υψηλού επιπέδου μέσα από τη συνεργασία τους!