

Response Sales Academy 2026

May 2026

Response Sales Academy

Η **Response**, Συμβουλευτική Εταιρεία με **30 χρόνια εμπειρίας** στην Εκπαίδευση & Ανάπτυξη Στελεχών Επιχειρήσεων και εξειδίκευση στον χώρο των Πωλήσεων, σχεδιάζει και υλοποιεί σταθερά και στη βάση διαρκούς ανανέωσης, την Ακαδημία Πωλήσεων.

Η **Ακαδημία Πωλήσεων** της Response θέτει τις βάσεις για Πωλήσεις με Ακεραιότητα, ενισχύει την αυτοπεποίθηση των επαγγελματιών και τους βοηθά να διαμορφώσουν νέες πεποιθήσεις και συμπεριφορές, ώστε να επιτύχουν υψηλότερη στοχοθεσία και ταυτόχρονα, να λαμβάνουν προσωπική ικανοποίηση από την εργασία τους.

- Πρόκειται για ένα βιωματικό εργαστήριο που κινητοποιεί εμπειρίες ζωής και αναπτύσσει την αίσθηση της ομαδικότητας.
- Η διάρκεια του προγράμματος είναι **32 ώρες** (Αίθουσα), σε έκταση **4 ημερών**.
- Περιλαμβάνει συμμετοχή στο Εργαλείο Προσωπικότητας (**PPA**) του βρετανικού Ψυχομετρικού Οίκου “Thomas International”, με ατομική, διαδικτυακή Συνάντηση Ανατροφοδότησης (Feedback) από τους έμπειρους εκπαιδευτές μας.
- Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα πρόσβασης στην ηλεκτρονική πλατφόρμα micro-learning “**Response Hybrid**” για 3 μήνες από τη λήξη του προγράμματος, όπου οι εκπαιδευόμενοι μπορούν να ασκούνται, να αλληλεπιδρούν και γενικά, να εξοικειώνονται περαιτέρω με τις έννοιες και τη μεθοδολογία των Πωλήσεων με Ακεραιότητα.

Μετά την ολοκλήρωση της εκπαίδευσης, θα πραγματοποιηθεί Τελετή Αποφοίτησης.

Response Sales Academy

Στόχοι του προγράμματος

Απόκτηση των Αναγκαίων Δεξιοτήτων και Ενδυνάμωση των Επιθυμητών Ικανοτήτων, όπως να:

- Επικοινωνούν αποτελεσματικά και να διαχειρίζονται με ευελιξία τις αντιρρήσεις των πελατών και των συνεργατών τους.
- Διαπραγματεύονται με σθένος και προηγούμενο σχεδιασμό.
- Συμφωνούν σε κάθε επόμενο πλάνο ενεργειών με όλους τους συνεργάτες τους.
- Αξιοποιούν τη δύναμη της Ομάδας και να αισθάνονται μέρος του συνόλου.
- Εντοπίζουν τις ευκαιρίες και να θέτουν τις κατάλληλες προτεραιότητες.
- Οικοδομούν μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με εσωτερικούς και εξωτερικούς συνεργάτες, ακόμα και πολυπρόσωπα σχήματα, με Αρχές και Ακεραιότητα.
- Δεσμεύονται, τέλος, στον στόχο και να επιτυγχάνουν αύξηση της παραγωγικότητας κάθε μέρα!



Προσέγγιση

Response Sales Academy

PPA
Συμπλήρωση

**Integrity
Selling®**
05/05
09:00-17:00

1 ημέρα
Αίθουσα
8ώρες/ημέρα

**Integrity
Selling®**
06/05
09:00-17:00

1 ημέρα
Αίθουσα
8ώρες/ημέρα

PPA
Personal
Feedback

**Negotiation
Skills**
12/05
09:00-17:00

1 ημέρα
Αίθουσα
8ώρες/ημέρα

**Presentation
Skills**
19/05
09:00-17:00

1 ημέρα
Αίθουσα
8ώρες/ημέρα



Response Hybrid Platform in Coaching & Priorities (απεριόριστη πρόσβαση για 3 μήνες)

30 Years of Value
Response

Integrity Selling®



Integrity Selling®

30 Years of Value
Response

Στόχος του προγράμματος

Στόχος του προγράμματος είναι οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν δεξιότητες και να ενισχύσουν συμπεριφορές σχετικά με:

- Την **ευέλικτη προσέγγιση**, προσαρμοσμένη στην προσωπικότητα κάθε πελάτη
- Την **κατάλληλη προετοιμασία** για πιο εύστοχη διερεύνηση ανά πελάτη
- Την **ουσιαστική διερεύνηση** των αναγκών του κάθε πελάτη με προοπτική και ποικιλομορφία και την **εμβάθυνση** στις ανάγκες του πέρα των εμφανών
- Τη **διερεύνηση** ευκαιριών για πώληση συμπληρωματικών προϊόντων
- Τη συμφωνία σε επόμενο πλάνο ενεργειών με κάθε κλείσιμο
- Την **αποδοτική διαχείριση** δύσκολων πελατών, με διατήρηση κι ανάπτυξη της σχέσης
- Την **αποσαφήνιση** της περίπτωσης και το είδος της **διαπραγμάτευσης** που αντιμετωπίζουν



Role Plays

Ασκήσεις πρακτικής εφαρμογής των δεξιοτήτων που παρουσιάστηκαν, κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης, με βάση πραγματικά σενάρια.



Integrity Selling®

30 Years of Value
Response

Ατζέντα 1/3

Ενότητα 1η:

Βασικές Αρχές

- Η «πώληση» προσανατολισμένη στις ανάγκες των πελατών
- Κατανόηση των βασικών χαρακτηριστικών των επιτυχημένων στελεχών πωλήσεων
- Η σημασία των αξιών, ηθικών αρχών και του τρόπου σκέψης στην αποτελεσματικότητα των πωλήσεων
- Προσαρμογή σε διαφορετικά Στυλ Συμπεριφοράς®
- Προετοιμασία, βασικός παράγοντας διαφοροποίησης
- Τα βήματα του Συστήματος AID, Inc®

Ενότητα 2η:

Προσέγγιση

- Αποτελεσματική και συναισθηματική «Σύνδεση» με τους Πελάτες μας
- Κατανόηση της διαδικασίας έναρξης επικοινωνίας με σκοπό την Πώληση
- Προσεγγίζοντας διαφορετικά Στυλ Συμπεριφοράς®
- Οδηγίες Δράσης για το στάδιο της Προσέγγισης

Ενότητα 3η:

Διερεύνηση Αναγκών

- Κατανόηση της σημασίας της Διερεύνησης και του αντίκτυπου που έχει σε όλη τη Διαδικασία Πώλησης
- Καθορισμός των ερωτήσεων που θα ρωτήσουμε και πώς μπορούμε να κάνουμε αυτές τις ερωτήσεις πιο αποτελεσματικά
- Το μοντέλο του “Χάσματος” & Ενεργητική Ακρόαση
- Οδηγίες Δράσης για το στάδιο της Διερεύνησης



Ατζέντα 2/3

Ενότητα 4η:

Παρουσίαση

- Καθορισμός της διαφοράς μεταξύ Χαρακτηριστικού και Οφέλους
- Τρόποι επικοινωνίας των Χαρακτηριστικών αυτών που πουλάμε σε σχέση με τα Οφέλη τους
- Προσδίδοντας αξία συνδέοντας τα οφέλη με τις ανάγκες/ επιθυμίες/ προκλήσεις των Πελατών
- Καθορισμός τρόπου με τον οποίο θα λάβουμε ανατροφοδότηση από τον Πελάτη σχετικά με αυτά που μοιραστήκαμε μαζί του
- Οδηγίες Δράσης για το στάδιο της Παρουσίασης

Ενότητα 5η:

Επικύρωση

- Επικυρώνοντας τους Ισχυρισμούς μας μέσω του συστήματος AID, Inc.®
- Επικύρωση του Εαυτού μας, της Εταιρείας μας και των Προϊόντων μας
- Προσαρμογή του τρόπου Επικύρωσής μας σύμφωνα με τα Στυλ Συμπεριφοράς®
- Οδηγίες Δράσης για το στάδιο της Επικύρωσης

Ενότητα 6η:

Διαπραγμάτευση

- Αναζητούμε αντιρρήσεις και ανησυχίες
- Προετοιμασία για ανταπόκριση σε αναπάντεχες ερωτήσεις
- Ανταπόκριση σε ερωτήματα και αντιρρήσεις που αφορούν στην τιμή
- Κατανόηση της σχέσης μεταξύ οφελών, αξίας και τιμής
- Οδηγίες Δράσης του σταδίου της Διαπραγμάτευσης



Ατζέντα 3/3

Ενότητα 7

Κλείσιμο της Πώλησης

- Κατανοώντας πως το Κλείσιμο αποτελεί ένα φυσικό αποτέλεσμα της διαδικασίας AID, Inc®
- Σχεδιάζοντας δοκιμαστικές ερωτήσεις Κλεισίματος
- Πώς και πότε θα κάνουμε ερωτήσεις για το κλείσιμο
- Δέσμευση για επόμενα βήματα αν δε μπορούμε να κλείσουμε όλη τη δουλειά
- Οδηγίες δράσης του σταδίου Κλεισίματος
- Εργασία για την επαναληπτική συνάντηση

Ερωτηματολόγια

- Απογραφή Δεξιοτήτων Πώλησης (συμμετέχων) ISDP
- Απογραφή Δεξιοτήτων Πώλησης (συνάδελφος ή προϊστάμενος)

Role Plays

Ασκήσεις πρακτικής εφαρμογής των δεξιοτήτων που παρουσιάστηκαν στη διάρκεια του workshop, με βάση σενάρια που θα προετοιμαστούν σε συνεργασία με την εταιρεία.



Integrity Selling®

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

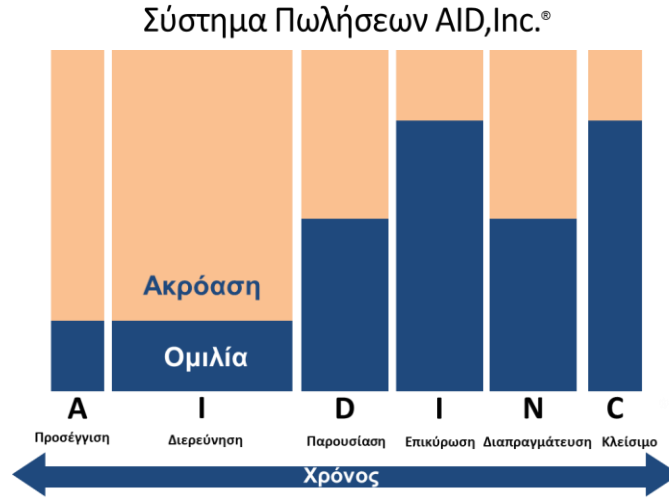
Στυλ Συμπεριφοράς®

Λίστα

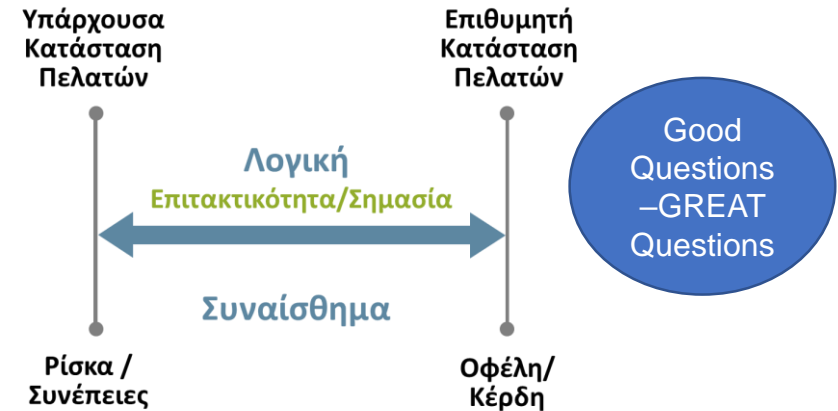
Όνομα: _____
 Επιλέξτε σύντομα την περιγραφή που ταιριάζει καλύτερα σε αυτό το άτομο:



Προσωπικότητα:	Εμπρηστική ()	Ευκαιρική ()	Καλόβουλη ()	Σταθερή ()
Περιβάλλον:	«Φορητό»/ Φιλοσοφικές ()	Επιθετική/ Βραβεία ()	Συνθετική/ Ενθάρρυνση ()	Τακτοποιημένη/ Διαπαιδαγωγικά ()
Προσωπικό Στυλ:	Προσανατολισμένος στους Ανθρώπους ()	Προσανατολισμένος στα Αποτελέσματα ()	Προσανατολισμένος στις Διαδικασίες ()	Προσανατολισμένος στα Διευρώματα ()
Ανταπόκριση:	Φιλικά/ Πρόσκληση ()	Αντιπρόσκληση/ Αντίθεση ()	Σταθερή/ Εμπειρική ()	Ψόφραση/ Απώματος ()
Ακρόαση:	Απρησμένος ()	Αντιπρόσκληση ()	Πρόθυμος ()	Επιλεκτικός ()
Ομιλία:	Σχετική με Ανθρώπους ()	Σχετική με Αποτελέσματα ()	Σχετική με τις Διαδικασίες ()	Σχετική με την Οργάνωση ()
Σχέσεις:	Συναισθηματικός τους άλλους ()	Διακρίνει τους άλλους ()	Αποδέχεται τους άλλους ()	Αξιολογεί τους άλλους ()
Αποφασιστικότητα:	Με βάση τη φήμη από προηγούμενα / Συνασπιστικές ()	Γρήγορα/ Παρορμητικά ()	Αργά/ Μελετημένα ()	Αντικειμενικά/ Βασικά Διευρώματα ()
Χρήση Χρόνου:	Κοινωνικές ώρες του χρόνου ()	Πάντα πιάνει χρόνο ()	Σβάζει τον χρόνο, αλλά δεν πιάνει ()	Επιπλέον και παραπάνω από το χρόνο ()
Ρυθμός:	Ενθουσιώδης ()	Γρήγορος ()	Σταθερός ()	Ελαστικός ()



Μοντέλο Χάσματος



3^α Μοντέλο



Φόρμα Προετοιμασίας Πριν τη Συζήτηση

Πελάτης: _____

Σε ποιο μέρος του AID, Inc.® κατάξι αυτή η επίσκεψη:

Προσέγγιση Παρουσίαση Διαπραγμάτευση
 Ανεπιθύμητη Επικύρωση Κλείσιμο

Στατιστικές Μετακινήσεις Έτους (αν εφαρμόζεται): _____

Σημειώστε: Από: _____

Σταγός Επίσκεψης ή Συνέντευξης (Επαγγελματικό Αποτέλεσμα / Επιθυμητό Αποτέλεσμα): _____

Ερωτήσεις Συνέντευξης Μοντέλου GAP®:

1. _____
2. _____
3. _____

Γρήγορα ΑΙΔΙΣ, Οφέλη που πρέπει να Επικοινωνήσουν:

Ρηγές, Σπουδαίες Εγγυήσεις:

Φόρμα Απολογισμού Μετά τη Συζήτηση

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΚΤΙΜΗΣΗ — Κάνετε το παρακάτω Προσέγγιση στο στυλ συμπεριφοράς του πελάτη: Ναι Όχι

Εφαρμογή προσωπικής σχέσης και επίδραση των προσαρμοσμένων: Ναι Όχι

Πραγματικότητα Συνέντευξης και: Ναι Όχι

Επικύρωση των πληροφοριών σας: Ναι Όχι

Εργασία μόνο προετοιμασίας και επίδραση: Ναι Όχι

Κλείσιμο για μια μέρα/μηνιαία: Ναι Όχι

Οδηγός τσέπης

ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Ομιλητικός

- Γρήγορο ρυθμό.
- Διατηρεί και εθελουσίως.
- Δεν ενδιαφέρεται για λεπτομέρειες.
- Δίνει σημασία στις προσωπικές φήμες.
- Προσπαθεί να αναζητήσει για την επίλυση προβλημάτων και για την κτήση αποφάσεων.

Ενεργητικός

- Παράγει και επιμένει στο αποτέλεσμα.
- Επιδείχνει στον χρόνο, χρειάζονται πληροφορίες που θα του φέρουν αποτελέσματα.
- Ξη από την να λαμβάνει αποφασίσεις όσον του παρουσιάζονται γεγονότα.
- Δεν μεγάλη πώληση για τη δημιουργία σχέσεων.

Ελεγχτικός

- Προσανατολισμένος στη λεπτομέρεια, καλά οργανωμένος.
- Βασίζεται σε γεγονότα, ενδιαφέρει και στοιχεία.
- Προσπαθεί όλο το ενδιαφέρον του να κερδίσει.
- Απορρίπτει τα γεγονότα και ρηθόρ.

Υποτακτικός

- Εύκολος, προσεκτικός, ανεγκύριτος.
- Απορρύνει σχέσεις εμπιστοσύνης.
- Κρατάει μαζί και ανεγκύριτος πληροφορίες προς λάβη με απόφαση.
- Φιλικά και προσεγγίσεις.

ΑΞΙΕΣ & ΑΡΧΕΣ

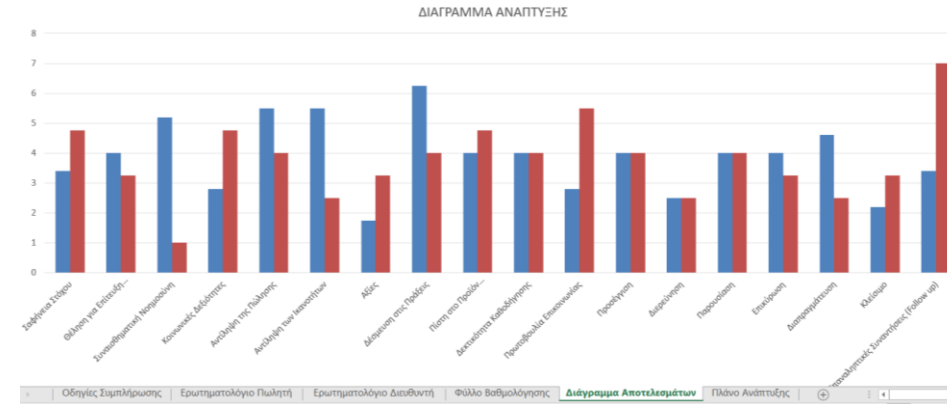
1. Η πώληση είναι μια αμοιβαία ανταλλαγή αξίας.
2. Η πώληση δεν είναι κάτι που κάνουμε στους πελάτες, είναι κάτι που κάνουμε για πελάτες και σε συνεργασία με εκείνους.
3. Η καλύτερή εμπειρία είναι αφηρημένη και αφηρημένα οργάνωση προηγείται κάθε άλλης δραστηριότητας με στόχο την πώληση.
4. Πιστέ δεν σκεπάζει πίστη στην πώληση από έναν επαγγελματία πωλητή. Πιστέ σκεπάζει μόνο από τα ίδια τα άτομα όταν αναλαμβάνουν ότι θέλουν τα προϊόντα μας.
5. Οι ηθικές αξίες που δίνουν την πώληση είναι σημαντικότερες από τις αξίες των πελατών.
6. Η αλήθεια, ο σεβασμός και η ειλικρίνεια αποτελούν τις βάσεις για μακροχρόνια επιτυχία στις πωλήσεις.
7. Οι ηθικές αξίες και οι αξίες συνεργάζονται στην επιτυχία της πώλησης περισσότερο από ότι οι τεχνικές ή οι στρατηγικές πωλήσεων.
8. Η κατοχή των επιπέδων ή γνώσεων που διαθέτουμε πρέπει πάντοτε να προηγείται των προσπαθειών για πώληση.
9. Η διαπραγμάτευση δεν είναι εγκατάσταση της άλλης πλευράς. Είναι πάντα μία στρατηγική για την επίλυση προβλημάτων — είναι οι πελάτες θέλουν να επιλύσουν τα προβλήματα.
10. Το επιπλέον κλείσιμο της πώλησης είναι κίνηση για να πωλήσει όσο και για τον επαγγελματία πωλητή.

INTEGRITY Selling

Οδηγός Τσέπης

Συμφωνία Διεστίμων, Γνώσης και Αξιών

Προφίλ Ανάπτυξης Πωλήσεων



Negotiation Skills



Business Negotiation Skills

Στόχος του προγράμματος

Μετά το τέλος της ενότητας των διαπραγματεύσεων, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:

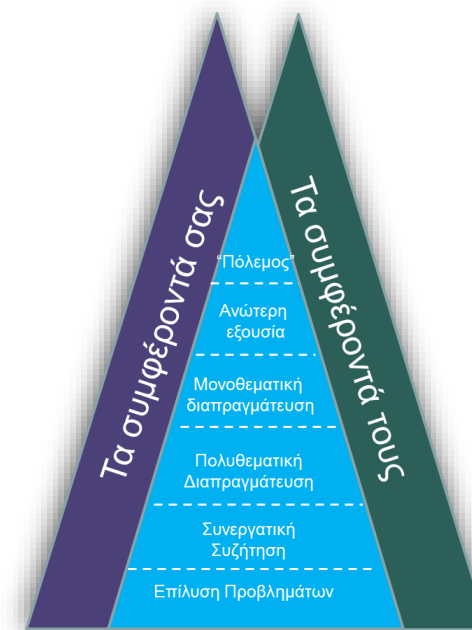
- Να **αποσαφηνίζουν** την περίσταση και το είδος της διαπραγμάτευσης που αντιμετωπίζουν.
- Να **προσδιορίζουν τα επιχειρηματικά και προσωπικά συμφέροντα** σε δεδομένες περιστάσεις διαπραγμάτευσης.
- Να αναγνωρίζουν την **εμφανή συμπεριφορά** και να προσαρμόζουν ανάλογα την ψυχολογία και επικοινωνιακή προσέγγισή τους.
- Να **προετοιμάζονται πιο αποτελεσματικά** για διαπραγματεύσεις.
- Να εφαρμόζουν μια **δομημένη διαπραγματευτική διαδικασία** που καταλήγει σε δημιουργικές λύσεις αμοιβαίου οφέλους.
- Να χρησιμοποιούν **“εργαλεία χαρτογράφησης”** για να ξεκαθαρίζουν τα μέρη που μπορεί να επηρεάσουν την διαπραγμάτευση.



Business Negotiation Skills

Ενότητες Προγράμματος

- Κρίσιμοι Παράγοντες στην Διαπραγματευτική Διαδικασία.
- Οι Διαπραγματεύσεις της καθημερινότητας.
- Το μοντέλο Affinity Continuum™
- Το στυλ Συμπεριφοράς του Διαπραγματευτή.
- Θέσεις και Συμφέροντα.
- Εργαλεία ή παγίδες της ψυχολογίας των Διαπραγματεύσεων.
- Η Διαδικασία της Συνεργατικής Διαπραγμάτευσης™.
- Καταστάσεις και Τάσεις στη διάρκεια της Διαπραγμάτευσης.
- Ελάχιστη Ζώνη Διαπραγμάτευσης.
- Επιπτώσεις του Διαπραγματευτικού Στυλ.
- Tips, εμπειρίες & πρακτικές.
- Συνεχή real & role plays, μαζί με μελέτη περίπτωσης.



The Affinity Continuum model

Presentation Skills





Presentation Skills

Στόχος του προγράμματος

Στόχος του προγράμματος είναι οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν δεξιότητες και να ενισχύσουν συμπεριφορές σχετικά με:

- Ανάπτυξη βασικών δεξιοτήτων **σχεδιασμού** και παράδοσης **επαγγελματικών παρουσιάσεων**
- Κατανόηση των στοιχείων που καθιστούν μια **παρουσίαση αποτελεσματική και ελκυστική**
- Ενίσχυση της **σκηνικής παρουσίας**, της **αυτοπεποίθησης** και της **πειθούς** του παρουσιαστή
- **Απόκτηση εργαλείων** για προσαρμογή της παρουσίασης στο κοινό και τον σκοπό της
- Χρήση **λεκτικών και μη λεκτικών τεχνικών επικοινωνίας με επιρροή**
- Διαχείριση δύσκολων **ερωτήσεων, αντιρρήσεων και αγχωτικών καταστάσεων**
- Δημιουργία **προσωπικού πλάνου βελτίωσης** της ικανότητας παρουσιάσεων



Presentation Skills

Πρακτική Εφαρμογή Δεξιοτήτων Παρουσίασης

1

Ατομικά **Hot Seat Challenges:**

- Οι συμμετέχοντες καλούνται να παρουσιάσουν μπροστά σε “ζωντανό” κοινό που υποδύεται διαφορετικούς ρόλους (σκεπτικιστές, πειστικοί, αδιάφοροι).
- Διάρκεια παρουσίασης: 3-5 λεπτά.
- Το κοινό δημιουργεί ρεαλιστικές συνθήκες πίεσης.
- Στο τέλος, γίνεται ανατροφοδότηση από ομάδα και εισηγητή.
- **Στόχος:** Ενδυνάμωση αυτοκυριαρχίας, γρήγορη σκέψη και σκηνική αυθεντικότητα.

«Μπες μπροστά και πάρε τον έλεγχο του χώρου»

2

Αφηγηματικές Τεχνικές Πειθούς (Storytelling for Influence)

- Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν δύο απλά και δυναμικά αφηγηματικά μοντέλα:
 - **Hero's Journey:** Δόμηση ιστορίας με ήρωα, πρόκληση και μεταμόρφωση.
 - **Before - After - Bridge:** Παρουσίαση αλλαγής και λύσης με απλότητα και καθαρότητα.
- Εφαρμογή των μοντέλων σε θέματα πραγματικών επαγγελματικών απαιτήσεων (project, πρόταση, προϊόν)

«Μην μεταφέρεις απλώς πληροφορία - δημιούργησε εμπειρία»

3

Real-Time Improvisation Drill

- Ο παρουσιαστής καλείται να συνεχίσει/ξεκινήσει παρουσίαση βασισμένη σε:
 - Μια άγνωστη λέξη ή εικόνα που εμφανίζεται σε οθόνη.
 - Αλλαγή του κοινού επί τόπου (π.χ. «τώρα μιλάς σε CEO»).
- Ενδυνάμωση της ευελιξίας, της ψυχραιμίας και της αυθεντικής σκηνικής παρουσίας.
- Ολοκλήρωση με ανατροφοδότηση και σύντομο coaching.

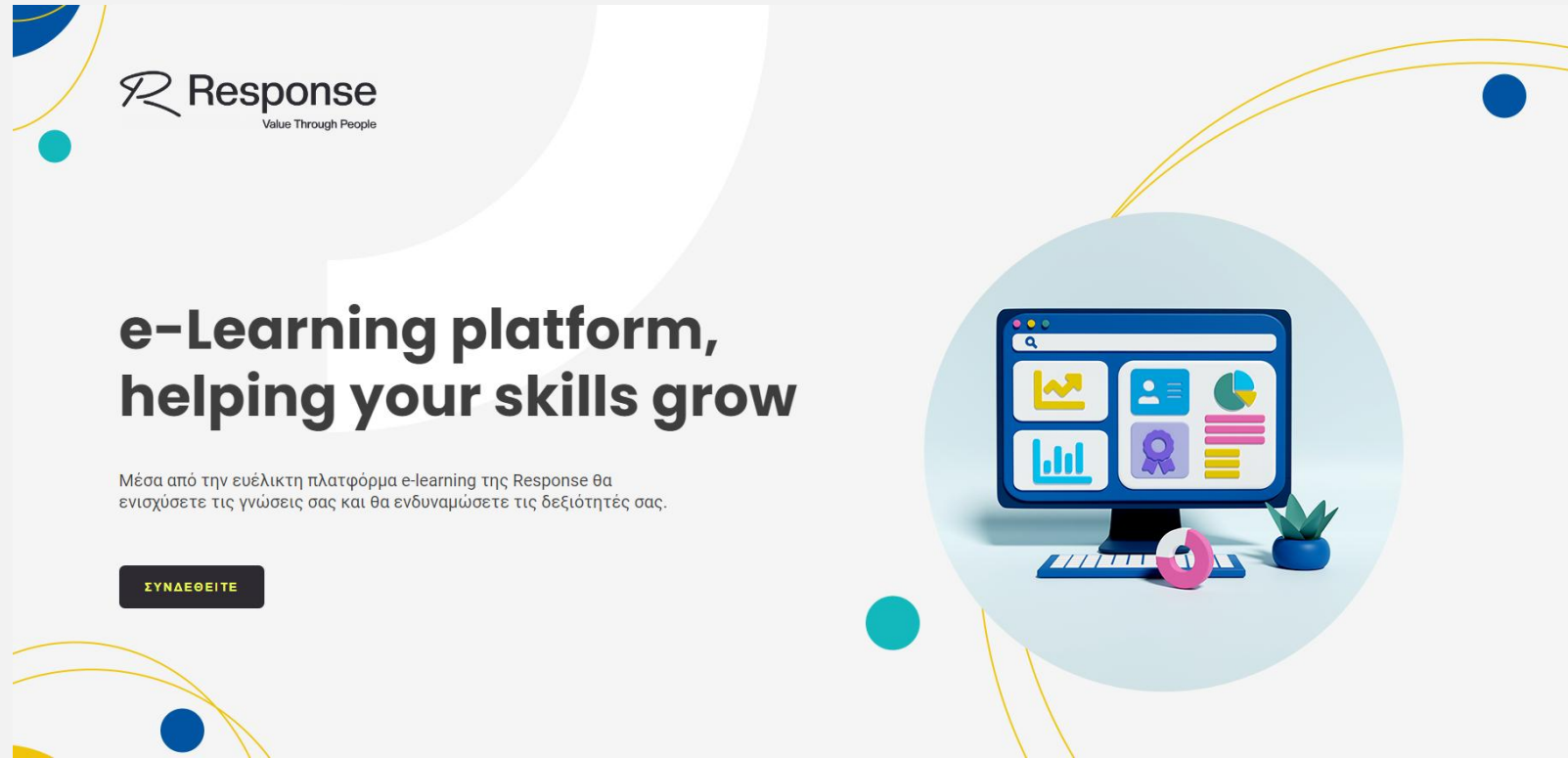
«Αν σου αλλάξουν τους όρους, πώς συνεχίζεις;»



Το πρόγραμμα περιλαμβάνει:

- Βιντεοσκοπημένα μηνύματα για την πληρέστερη κατανόηση των θεμάτων
- Εγχειρίδιο εργασίας (digital fillable form ή σε έντυπη μορφή) για κάθε συμμετέχοντα
- Σύστημα Προσωπικού Πλάνου Ανάπτυξης – PDP (12 διαστάσεις ενίσχυσης δεξιοτήτων, με στόχο την περαιτέρω προσωπική ανάπτυξη, μετά το πρόγραμμα)
- Εργασίες / Real Plays
- Συνεχής υποστήριξη από τον εκπαιδευτή, για την εφαρμογή των τεχνικών
- Φόρμα αυτο-αξιολόγησης, Στυλ Συμπεριφοράς – Προσαρμογής
- Οδηγός τσέπης
- Πιστοποιητικό Συμμετοχής

Response Hybrid



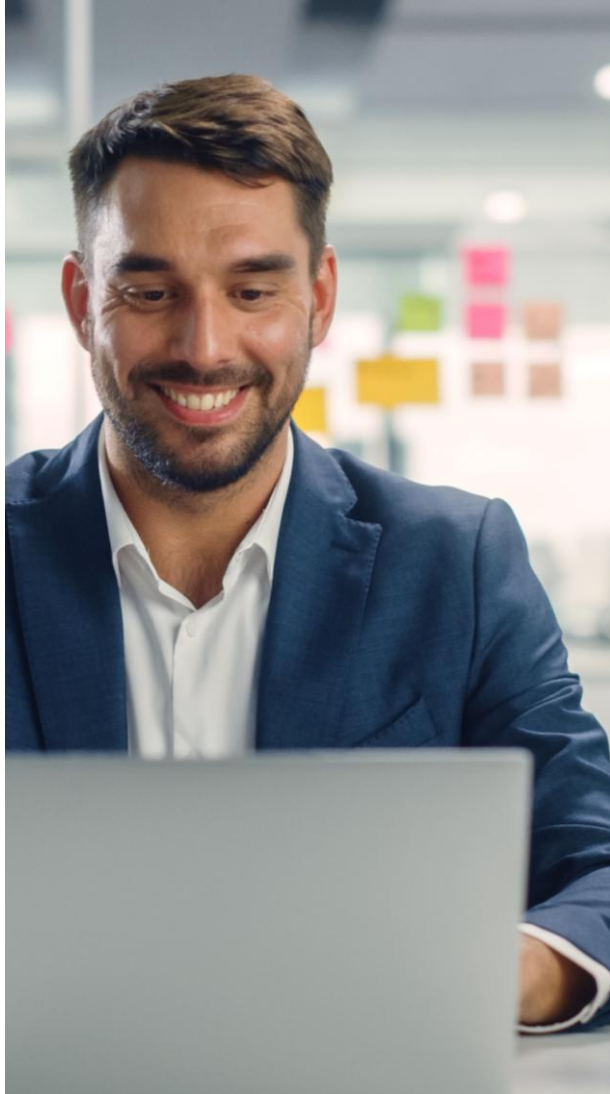
The advertisement features a clean, modern design with a light gray background. On the left, the Response logo is displayed with the tagline 'Value Through People'. The main headline is 'e-Learning platform, helping your skills grow'. Below it, a short paragraph in Greek describes the platform's benefits. A prominent 'ΣΥΝΔΕΘΕΙΤΕ' button is located at the bottom left. On the right, a circular graphic shows a computer monitor displaying a dashboard with various charts and icons, accompanied by a keyboard, a mouse, and a small potted plant. Decorative yellow and blue curved lines and circles are scattered throughout the layout.

R Response
Value Through People

e-Learning platform, helping your skills grow

Μέσα από την ευέλικτη πλατφόρμα e-learning της Response θα ενισχύσετε τις γνώσεις σας και θα ενδυναμώσετε τις δεξιότητές σας.

ΣΥΝΔΕΘΕΙΤΕ



Response Hybrid

Η Response προσφέρει τη δυνατότητα για τη διακράτηση των αποτελεσμάτων και την εφαρμογή της γνώσης, μέσα από την ηλεκτρονική πλατφόρμα Response Hybrid.

Συγκεκριμένα οι συμμετέχοντες, αφού ολοκληρώσουν την εκπαιδευτική διαδικασία:

- 01.** Έχουν την δυνατότητα να εγγραφούν στην πλατφόρμα
- 02.** Εξασκούν τις γνώσεις που έχουν λάβει
- 03.** Επιβεβαιώνουν τις επιθυμητές συμπεριφορές

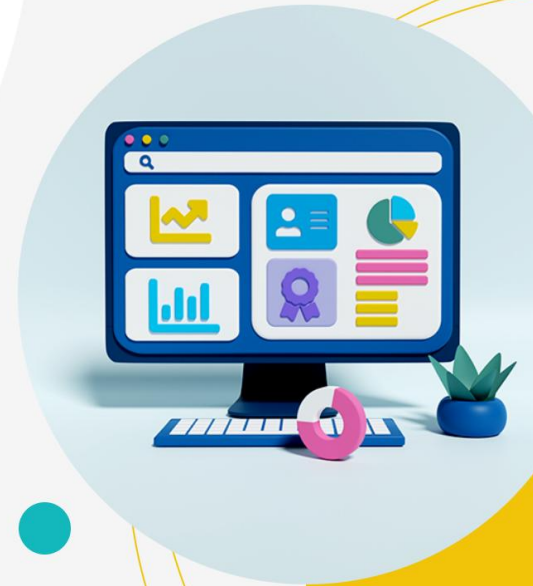


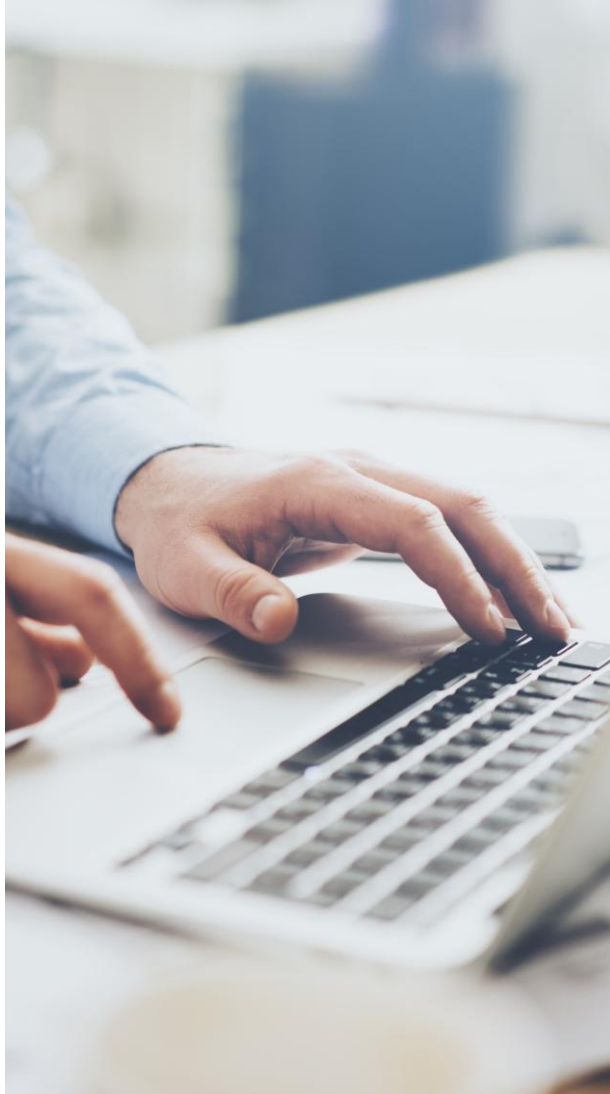


e-Learning platform, helping your skills grow

Μέσα από την ευέλικτη πλατφόρμα e-learning της Response θα ενισχύσετε τις γνώσεις σας και θα ενδυναμώσετε τις δεξιότητές σας.

ΣΥΝΔΕΘΕΙΤΕ



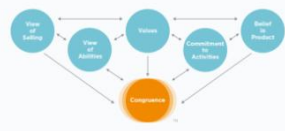


Response Hybrid

Τα εκπαιδευτικά μέσα είναι:

- Σύντομα videos, quizzes, ερωτηματολόγια, αντιπαραβολές, συσχετίσεις κ.α.
- Το περιεχόμενο έχει διαβάθμιση της γνώσης και ακολουθεί την εξελικτική πορεία του μαθήματος.
- Η μνήμη κινητοποιείται και ενισχύεται η αλλαγή συμπεριφοράς ώστε να ενσωματωθεί στην καθημερινή συνήθεια.

Η **προσωπική συμμετοχή** και πορεία κάθε συμμετέχοντος παρέχονται στην διοίκηση της εταιρίας. Συνίσταται η συμπλήρωση εντός **28ημερών** από την βασική εκπαίδευση. Η διάρκεια συμπλήρωση των ασκήσεων αποτιμάται συνολικά σε **2-3 ώρες** επιπλέον ατομικής εξάσκησης. Η πλατφόρμα ReHy είναι **“mobile friendly”**.



Integrity Selling

6 Courses



Integrity Service

6 Courses



Integrity Coaching

4 Courses



Negotiation Strategy

6 Courses



Priorities Setting

1 Course



Effective Communication

4 Courses



Παναγιώτης Κυζιρίδης

Training & Development Senior Consultant



Γιώργος Δρακουλάκος

Head of Commercial L & D, Partner



Βασιλική Φλωροπούλου

Training & Development
Senior Consultant

Η ομάδα Εκπαιδευτών

Επένδυση

	Αριθμός Συμμετοχών	Επένδυση/άτομο
1	1 άτομο	1.280€
2	1 άτομο Early Bird (έως 04/01)	1.150€
3	Ειδικά για τα μέλη του ΣΕΛΠΕ Στις 3 συμμετοχές η 3^η συμμετοχή με έκπτωση -50%	



Response Company Presentation

Σχετικά με τη Response

12.000

Περισσότερες από
12.000 ημέρες εκπαίδευσης

95.000

Περισσότεροι από
95.000 εκπαιδευόμενοι

800

Περισσότεροι από
800 πελάτες



Σχετικά με τη Response

Περισσότερες από **450**
επαναλαμβανόμενες συνεργασίες

Πάνω από **150 virtual** εκπαιδεύσεις

Συνεργασίες με Πανεπιστήμια
ΟΠΑ, ΕΚΠΑ, ΠΑΝΤΕΙΟ, ΕΜΠ

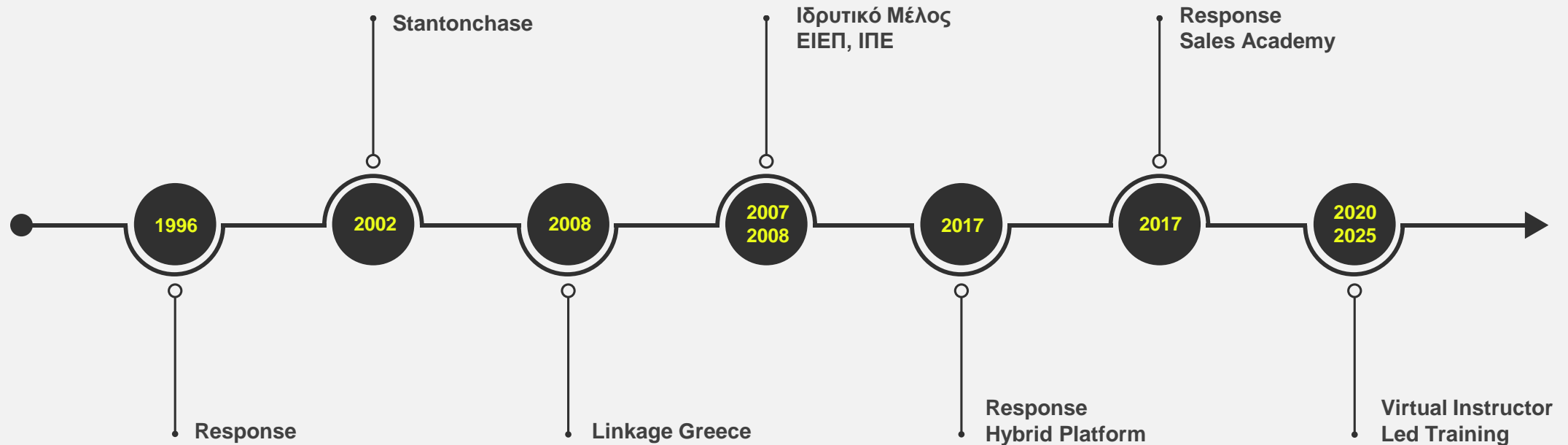
Response **Hybrid E-Platform**
(ηλεκτρονική πλατφόρμα ενδυνάμωσης)
από το 2017

Virtual Instructor Led Training
(VILT) & Blended Learning με
συνεχιζόμενη ενσωμάτωση νέων
μεθοδολογιών

Sales Excellence Awards, HR
Excellence Awards για εμάς και
τους πελάτες μας

**Best Use of Technology for
Learning**, Bronze award, HR
Awards 2023

Ορόσημα Response



Τομείς Εξειδίκευσης

Η Response παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες στην Ανάπτυξη Ανθρωπίνου Δυναμικού και συγκεκριμένα εξειδικεύεται στην Ανάπτυξη των Εμπορικών Στελεχών Επιχειρήσεων, μέσα από τον σχεδιασμό & την εφαρμογή προγραμμάτων αλλαγής της συμπεριφοράς.

1

Ενδυνάμωση
Εταιρικής
Κουλτούρας

2

Real/Soft Skills
Development

3

Sales
Effectiveness

4

Coaching
for results







5

Customer
Service
Excellence

Response Blended Training
Η Εξειδίκευσή μας

Integrity Selling®	Integrity Service®	Integrity Coaching®	Thomas® Psychometric Tools
--------------------	--------------------	---------------------	----------------------------

 Negotiation Skills	 Business Development - Integrity Prospecting®	 Sales Management - Achieving Goals	 Team Work & Collaboration	 Presentation Skills	 Effective Communication - Virtual Skills
---------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

 Priorities Setting - Initiative	 Key Account Management	 Effective Meetings	 Creativity in the workplace	 Problem Solving	 Conflict Management
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Η Μεθοδολογία μας

Προετοιμασία, Συν-διαμόρφωση, Επανάληψη

1

Προσέγγιση που ενισχύει την αλλαγή συμπεριφοράς και την υιοθέτηση νέων συνηθειών.

2

Εκπαιδευτές με τεχνογνωσία και ενεργητικό ρόλο στη μαθησιακή διαδικασία.

3

Βιωματική συμμετοχή & συν-διαμόρφωση στην υιοθέτηση της αλλαγής.

4

Συνδυαστική μάθηση με σύγχρονο (VILT) και ασύγχρονο τρόπο.

5

Έμφαση στις αξίες του οργανισμού, εναρμόνιση με τις προσωπικές αξίες.

6

Άμεση ενσωμάτωση της μάθησης στην επαγγελματική ρουτίνα.

7

Διακράτηση της γνώσης μέσα από σταθερή αλλαγή συμπεριφοράς.

Εθνικές Συνεργασίες & Συμμετοχές

Η RESPONSE είναι ιδρυτικό μέλος και ενεργό μέλος ΔΣ των ΕΙΕΠ & ΙΠΕ, μέλος Δ.Σ. ΕΕΔΕ και μέλος ΣΕΛΠΕ, ΕΑΣΕ, ΣΔΑΔΕ, ΣΕΝ & ΑΤΔ.



egg
enter • grow • go

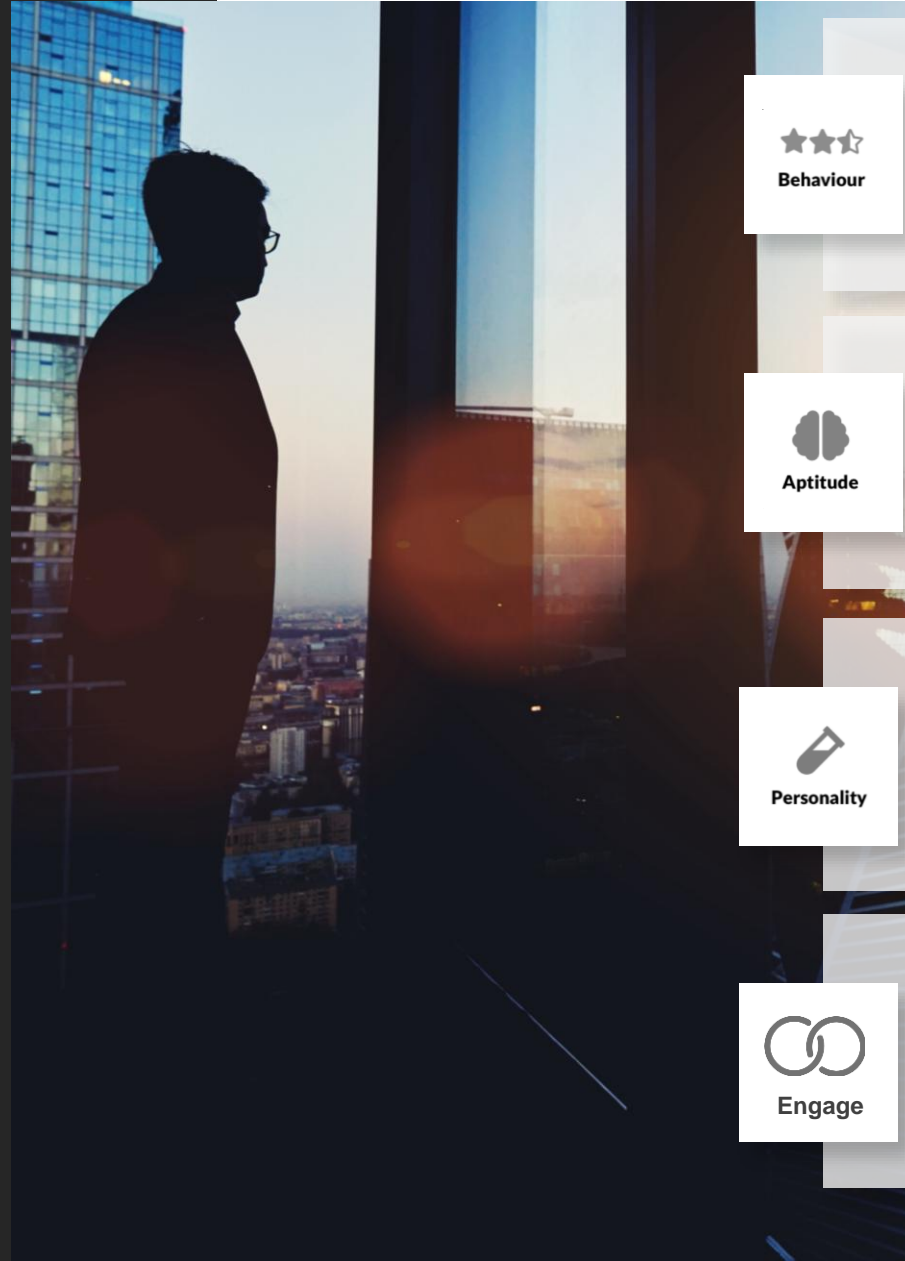




Διεθνείς Συνεργασίες Ελλάδα & Κύπρος



Ποια είναι τα ψυχομετρικά εργαλεία της **Thomas International**



Behaviour

Μέσα σε μόλις 8 λεπτά, το **PPA** αποτυπώνει τον τρόπο, με τον οποίο οι άνθρωποι συμπεριφέρονται στην **εργασία** τους.



Aptitude

Το **GIA** αξιολογεί τις **ικανότητες** του υποψηφίου σε 5 βασικές περιοχές: Reasoning, Perceptual Speed, Number Speed & Accuracy, Word Meaning & Spatial Visualisation.



Personality

Το **TEIQue** μετρά 15 συναισθηματικά χαρακτηριστικά του συμμετέχοντα που αφορούν σε Συναισθηματική Ευεξία, Αυτοέλεγχο, Ευαισθησία και Κοινωνικότητα.



Engage

Το **Engage** είναι εργαλείο που μετρά τη **δέσμευση** των ανθρώπων στην εργασία τους και στην επιχείρηση.

Ποια είναι η Integrity Solutions

Ιδρύθηκε πριν από **50 χρόνια** από τον Ron Willingham, στο Phoenix της Arizona (USA) και παρέχει λύσεις & εξειδικεύεται στην **Αλλαγή Συμπεριφοράς**.

Facts & Figures:

- 45 χρόνια εμπειρίας
- 10 βιβλία
- Top Sales Methodology 2009 -2020
- Δραστηριότητα σε 80 χώρες του κόσμου
- 2,6 εκατομμύρια εκπαιδευόμενοι σε προγράμματα Sales και Customer Service

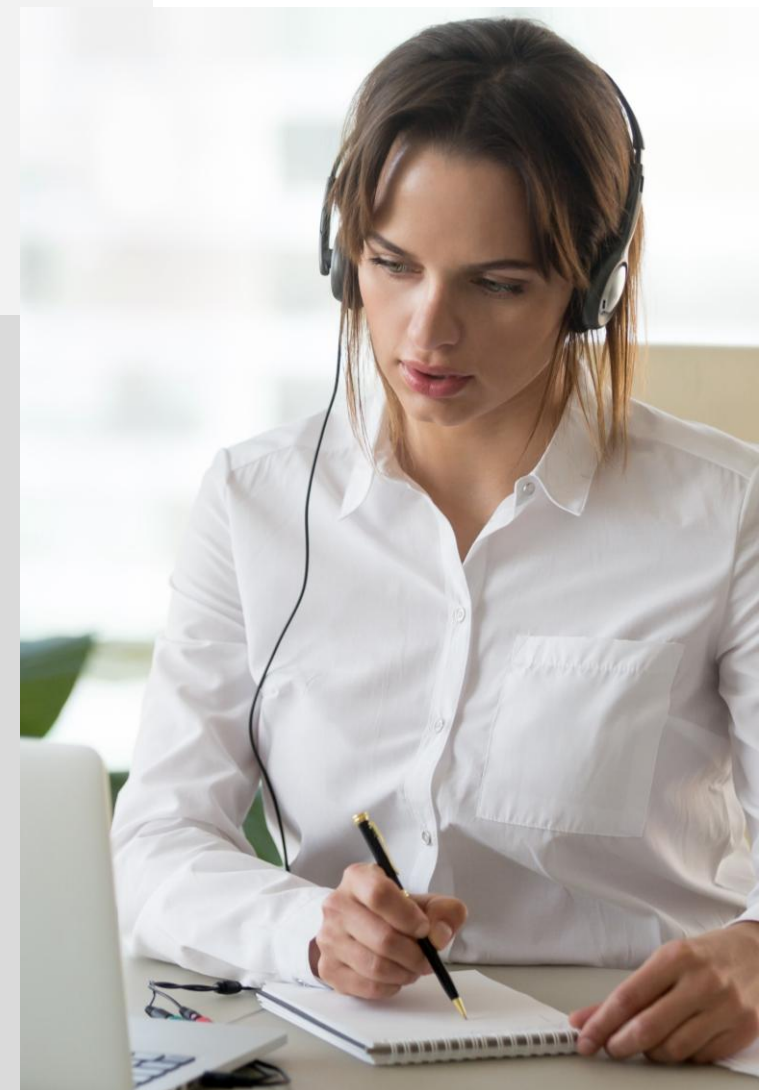
INTEGRITY
Solutions

INTEGRITY
Selling®

INTEGRITY
Service®

INTEGRITY
Coaching®

Achieve!
Purpose. Passion. Performance.



Award - Winning



2025-2024-2023 –
2022 – 2021
2020 – 2019 - 2018



2023 – 2021 – 2020
2019 – 2018 – 2017 - 2016



2023 – 2022 – 2021
2020 - 2019



2022


Ενδεικτικές Συνεργασίες




Ενδεικτικές Εκπαιδευτικές μέθοδοι και τεχνικές



ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΠΟΛΥ

2108021145 

info@response.gr 

www.response.gr 



Ακολουθήστε μας στα
Social Media