



**NEW YORK COLLEGE**  
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

# DIPLOMA in SALES MANAGEMENT

---

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΚΟΡΥΦΑΙΟΥΣ  
ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ






**ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΖΑΒΛΟΠΟΥΛΟΣ**

Ο Γιάννης Τζαβλόπουλος είναι αφοσιωμένος επαγγελματίας και φανατικός της εταιρικής συμβουλής UPGRADE.

Με σπουδή στη Διοίκηση Επιχειρήσεων MBA στο Πάρισμα για ένα διήμερο στην Επιστήμη του Ήλιου, είναι συγγραφέας σε 10 βιβλία που συνεχώς αναγράφονται με θόρυβο διεθνώς, μετέφραστοι και σε αγγλικά.

Αυθεντικά μέλησιν επαγγελματική εμπειρία ως Διευθυντής Διαχείρισης και Πωλήσεων, καθώς και ως αφοσιωμένος και ανέναντος, φέρνει στην αγορά ελληνική και αμερικανική επιχειρήσεων με τη μορφή του συγγραφέα και συγγραφέα. Συγγραφέας: Graham Net, Google, Microsoft, Nike, Visa, LinkedIn, Facebook, Amazon, Kinasee (USA), Heliopost.com κ.α.

Επίσης, είναι μέλος του ΣΕΠ του Διεθνούς Διεθνούς Παιδαγωγικού και του Ελληνικού Εθνικού Παιδαγωγικού Συμβουλίου και είναι μέλος 3 φορέων εκπαιδευτικών για την αντιμετώπιση της κρίσης και της κρίσης και του Διεπιστημονικού Μεταβίου, της Διεπιστημονικής ομάδας συγγραφέων. Έχει επίσης, με 100 και 1000000 επεξεργασμένα κείμενα, καθώς και με 1000000 κείμενα συγγραφέων. Από το 2008 έχει εκδώσει 10 βιβλία και 1000000 κείμενα συγγραφέων. Αρθρογράφος (συγγραφέας) της ΕΠΕΕ.




**Επιστημονικός Υπεύθυνος:**  
Καθηγητής και Συγγραφέας **Δρ. Γιάννης Τζαβλόπουλος,**

Συγγραφέας του best seller:  
**Μην Πουλάτε! Κάντε τους άλλους να αγοράσουν!**

Γενικός Διευθυντής του **New York College Θεσσαλονίκης**  
και **Ιδρυτής της εταιρίας συμβούλων Uprgrade.**

# Diploma in Sales Management

## Στόχοι Προγράμματος:

Το Πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στους υποψηφίους:

- α. Να αποκτήσουν ένα σύνολο βασικών θεωρητικών και πρακτικών γνώσεων που θα τους βοηθήσουν στην αναβάθμιση της απασχόλησής τους.
- β. Να ενισχύσουν την κατάρτισή τους ώστε να είναι ικανοί να επιλύουν δύσκολα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά.
- γ. Να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους σε θέματα που έμμεσα τους διευκολύνουν στην λήψη σωστών αποφάσεων.
- δ. Να γίνουν κάτοχοι, ύστερα από επιτυχείς εξετάσεις, ενός υψηλού κύρους πιστοποιητικού που αποδεικνύει το πόσο επαγγελματίες είναι.

## Σε ποιους απευθύνεται:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε προϊσταμένους πωλήσεων, σε στελέχη τμημάτων που έρχονται σε επαφή με πελάτες (π.χ. εξυπηρέτηση πελατών, Marketing, πωλητές με επαρκή εργασιακή εμπειρία κ.α.) που αναμένεται να προαχθούν σε καίριες θέσεις.

## Εισηγητές:

Οι εισηγητές του προγράμματος είναι άνθρωποι της πράξης, διακεκριμένα στελέχη της αγοράς στο χώρο των πωλήσεων, που έχουν ειδική εκπαίδευση στις πωλήσεις και το μάρκετινγκ.

## Εκπαιδευτικό υλικό:

Η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει μεταφρασμένες και εμπλουτισμένες στα ελληνικά σημειώσεις. Η διδασκαλία γίνεται με τη χρησιμοποίηση των πλέον σύγχρονων μεθόδων διδασκαλίας: case studies, quiz και role playing.

Σκοπός μας είναι ο συνδυασμός της θεωρητικής εκπαίδευσης και της πρακτικής αξίας της πολυετούς πείρας των εισηγητών του προγράμματος, στο χώρο των επιχειρήσεων.

## Εξετάσεις:

Στο τέλος του προγράμματος θα διεξαχθούν γραπτές εξετάσεις σε όλη την ύλη.





## Ανάλυση Διαδικασίας Πώλησης (4 ώρες)

**Δρ. Τζαβλόπουλος Ιωάννης**

Ανάλυση βημάτων διαδικασίας πωλήσεων, Προετοιμασία, Προσέγγιση, Διερεύνηση Αναγκών, Παρουσίαση, Διαχείριση Αντιρρήσεων, Κλείσιμο και Εξυπηρέτηση μετά την Πώληση,



## Επικοινωνία και Εξυπηρέτηση (8 ώρες)

**Βαχαρέλης Νίκος**

Η επικοινωνία στην πώληση. Η πρώτη εντύπωση, Δημιουργία κλίματος, Τεχνικές ερωτήσεων, Γλώσσα σώματος, Αποτελεσματική ακρόαση. Εξυπηρέτηση πριν, κατά και μετά την πώληση, Εξυπηρέτηση των εσωτερικών πελατών, Δημιουργία συγκριτικού πλεονεκτήματος μέσω της Εξυπηρέτησης



## Διοίκηση & Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Διεύθυνσης Πωλήσεων (8 ώρες)

**Δηματάτη Χριστίνα**

Αποτελεσματική Ηγεσία (Leadership), Καθοδήγηση (Coaching), Σύστημα Αμοιβών, Παρακίνηση Πωλητών, Επιλογή των πιο κατάλληλων για τις πωλήσεις, Εκπαίδευση Πωλητών



## Digital Marketing - Ηλεκτρονικό Εμπόριο (8 ώρες)

**Οφάκογλου Ιωάννης**

Το μάρκετινγκ ως μοχλός δημιουργίας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των εταιριών. 4Ps, AIDA, Digital Marketing. Τάσεις & αλλαγές στις καταναλωτικές συνήθειες, Ηλεκτρονικό Εμπόριο (E-Commerce)



## Οργάνωση Τμήματος Πωλήσεων (8 ώρες)

**Δρ. Τζαβλόπουλος Ιωάννης**

Η θέση της Διεύθυνσης Πωλήσεων στις Επιχειρήσεις, Οργάνωση της Διεύθυνσης Πωλήσεων (κατά περιοχή, κατά προϊόν, κατά ομάδα πελατών). Προσδιορισμός της Απαιτούμενης Δυναμικής Πωλήσεων. Επιλογή της Καταγραφής Οργάνωσης



## Στρατηγικός Σχεδιασμός Πωλήσεων (12 ώρες)

**Παναγής Τάσος**

Ανάλυση περιβάλλοντος, Στόχοι, Τακτικές, Στρατηγικές πωλήσεων, προϋπολογισμός, Προσδιορισμός μεγέθους και τάσεων αγοράς, Ανταγωνιστικότητα, Ελκυστικότητα, Ανάλυση κερδοφορίας προϊόντος, Θέση προϊόντος ανάλογα με την ανάπτυξη αγοράς και το μερίδιο αγοράς.



## Στρατηγικό Μάρκετινγκ (12 ώρες)

**Τσαλουχίδης Σάββας**

Στρατηγικός σχεδιασμός μάρκετινγκ, Ανάλυση πωλήσεων, Ανάλυση ανταγωνιστών, Ειδικές στρατηγικές μάρκετινγκ, Εφαρμογή, αξιολόγηση και έλεγχος του στρατηγικού σχεδιασμού



## Τεχνικές Λήψης Αποφάσεων και Διαπραγματεύσεων (12 ώρες)

**Δρ. Τζαβλόπουλος Ιωάννης**

Θεωρία Αποφάσεων, Τεχνικές Λήψης Αποφάσεων, Τεχνικές Διαπραγματεύσεων. Χαρακτηριστικά ικανού διαπραγματευτή. Τεχνικές επιτυχημένης διαπραγμάτευσης. Η σημασία του χώρου διαπραγμάτευσης.





## Δηματάτη Χριστίνα

Η Δηματάτη Χριστίνα είναι απόφοιτος του Anatolia College, κάτοχος μεταπτυχιακών τίτλων MBA, MSc (London School of Economics) με ειδίκευση στο Ανθρώπινο Δυναμικό, Certified Business Coach (EMCC) και επαγγελματικών πιστοποιήσεων (FCIPD). Συμβάλλει από θέσεις ευθύνης σε Συμβούλια επιχειρηματικών φορέων, προσφέρει με έντονο αίσθημα, διάφορες δράσεις εθελοντισμού (PinkAlive) & αποτελεί μέντορας σε κοινωνικούς τοπικούς και ευρωπαϊκούς φορείς. Από το 2004 αφοσιώνεται στην επένδυση και ανάπτυξη των ανθρώπων ως διευθύντρια προσωπικού, με εμπειρία σε διάφορους κλάδους (παροχή υπηρεσιών, λιανεμπόριο, βιομηχανία) ελληνικών & πολυεθνικών εταιριών.



## Δρ. Τζαβλόπουλος Ιωάννης

Ο Δρ. Γιάννης Τζαβλόπουλος είναι σύμβουλος επιχειρήσεων και ιδρυτής της εταιρείας συμβούλων UPGRADE. Με πτυχίο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, MBA και διδακτορικό στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο, είναι εισηγητής σε ΑΕΙ, ΤΕΙ, Κολέγια, και σεμινάρια επιχειρήσεων με θέμα το διεθνές μάρκετινγκ και τις πωλήσεις. Είναι συγγραφέας του best seller «Μην Πουλάτε! Κάντε τους άλλους να αγοράσουν!» Έχει βραβευτεί από την Ελληνική Ακαδημία Μάρκετινγκ και την Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων, ενώ ήταν 3 φορές υπότροφος για την ακαδημαϊκή του επίδοση από το ΙΚΥ και το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας. Άρθρα του έχουν δημοσιευτεί στον οικονομικό Τύπο, σε ξένα και ελληνικά επιστημονικά περιοδικά, καθώς και σε πρακτικά διεθνών συνεδρίων.



## Οφάκογλου Ιωάννης

Ο Ιωάννης Οφάκογλου είναι ο Founder & Director της RISTART, ένα marketing agency με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα η εταιρία έχει αναπτυχθεί και συνεργάζεται με εταιρίες σε Ελλάδα και εξωτερικό αναλαμβάνοντας μεγάλα projects. Το 2020 έγραψε και κυκλοφόρησε το e-book "Marketing Manifesto" όπου περιλαμβάνει τις 100 θέσεις του για το μέλλον του μάρκετινγκ. Συμμετέχει ως keynote speaker σε συνέδρια και ενδοεταιρικά workshops ενώ η ομιλία που έκανε το 2018 στο TEDx AUTH αποτέλεσε πηγή έμπνευσης για φοιτητές στην Ελλάδα. Στο παρελθόν ήταν εισηγητής μάρκετινγκ στο μεταπτυχιακό της ΕΕΔΕ και στο digital diploma της Knowchrich. Αρθρογραφεί για θέματα που αφορούν το marketing, για τις τάσεις της αγοράς και διατηρεί το προσωπικό του κανάλι στο YouTube όπου δίνει συμβουλές για το marketing.



## Παναγής Τάσος

Ο Τάσος Παναγής είναι κάτοχος Master (MBA) in Business Administration από το Kingston University, Post Graduate Diploma in Marketing Management και (BA) in Marketing. Είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής ενηλίκων από τον Εθνικό Οργανισμό Πιστοποίησης Προσόντων (ΕΟΠΠΕΠ) και τον ΟΑΕΔ με πάνω από 20 χρόνια εκπαιδευτικής εμπειρίας. Διδάσκει Marketing σε σχολές, κρατικούς φορείς, ΚΕ και έχει εκπαιδεύσει στελέχη και επιχειρηματίες πολύ μεγάλων επιχειρήσεων. Έχει πάνω από 20 έτη επαγγελματική εμπειρία στο χώρο των Πωλήσεων - Marketing ως Ανώτατο Διευθυντικό Στέλεχος και ως Managing Director σε μεγάλες εταιρίες. Σήμερα κατέχει την θέση του Εμπορικού Διευθυντή στην εταιρία επαγγελματικών Προϊόντων Κομμωτηρίου SOLO PRO. Παράλληλα, διετέλεσε Αντιπρόεδρος και αποτελεί Ιδρυτικό μέλος των εξειδικευμένων στελεχών Marketing & Διοίκησης Επιχειρήσεων του συλλόγου Marketing Club.



## Τσαλουχίδης Σάββας

Ο Τσαλουχίδης Σάββας είναι Επιχειρηματικός Σύμβουλος Στρατηγικής με ειδίκευση στην συμβουλευτική Ιδιωτικών, Δημόσιων Οργανισμών καθώς και Δημόσιων Προσώπων. Με περισσότερες από 20.000 ώρες συμβουλευτικής και 5.000 ώρες εκπαίδευσης έχει διατελέσει εισηγητής σε Μεταπτυχιακά Προγράμματα Πανεπιστημίων και προγράμματα σπουδών Ιδιωτικών Σχολών, Φορέων Κατάρτισης σε θέματα Επιχειρησιακής Στρατηγικής και Marketing. Πτυχιούχος της Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Με MBA στη Διοίκηση Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Μακεδονίας. Πιστοποιημένος Εκπαιδευτής Συνεχιζόμενης Επαγγελματικής Κατάρτισης από το Ε.ΚΕ.ΠΙΣ. Μέλος του ΕΚΔΔΑ. Επί σειρά ετών υπήρξε Επιθεωρητής Ποιότητας (Certificated Auditors), εγκεκριμένος από IRCA & IATCA σε Ιδιωτικό και Δημόσιο τομέα.



## Βαχαρέλης Νίκος

Ο Βαχαρέλης Νικόλαος διαθέτει πολυετή εμπειρία στο τομέα των πωλήσεων, κατέχοντας τη θέση του εκπαιδευτικού συμβούλου της εταιρείας Διαμαντής Μασούτης Α.Ε. για πάνω από 30 χρόνια.



**NEW YORK COLLEGE**  
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

**Υποβολή αιτήσεων - Πληροφορίες:**

Αθήνα: Λ. Αμαλίας 38, 105 58 Σύνταγμα, τηλ.: 210 32 25 961

Θεσσαλονίκη: Εγνατίας 138 και Π.Π. Γερμανού, 546 22, τηλ.: 2310 889 879

[info@nyc.gr](mailto:info@nyc.gr), [www.nyc.gr](http://www.nyc.gr)

