



NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

DIPLOMA-CERTIFICATE in **SALES** **MANAGEMENT**

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Ανάπτυξης Στελεχών
από τους κορυφαίους στον Τομέα των Πωλήσεων.

**ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΕ
ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΣΟΥ
ΜΕΛΛΟΝ
ΚΑΙ ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΕ ΤΗ ΘΕΣΗ
ΠΟΥ ΣΟΥ ΑΞΙΖΕΙ**

με ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα
ανάπτυξης στελεχών, από τους κορυφαίους
στον τομέα των πωλήσεων,
που σου παρέχει γνώσεις και δεξιότητες
για την αναβάθμιση της καριέρας σου
και την ενδυνάμωση της ομάδας σου!



**Οι πωλήσεις είναι κάτι πολύ σημαντικό για να
μαθαίνεται μόνο στην αγορά.**

Ο σημερινός σύμβουλος πωλήσεων θα πρέπει
να γνωρίζει όλα τα σύγχρονα εργαλεία πωλήσεων
για να είναι ανταγωνιστικός στο πεδίο.

**Επιστημονικός Υπεύθυνος
Δρ. Γιάννης Τζαβλόπουλος,**
Γενικός Διευθυντής του New York College Θεσσαλονίκης,
Ιδρυτής της εταιρίας συμβούλων Upgrade

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.



SALES



Διάρκεια 72 ώρες



**Παρακολούθηση
δια ζώσης ή online**



**Διδάσκουν διακεκριμένα
στελέχη επιχειρήσεων**

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.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ



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)

Σιαμάγκα Μαρία

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.



ΔΙΔΑΣΚΟΝΤΕΣ



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, Κολλέγια, 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.



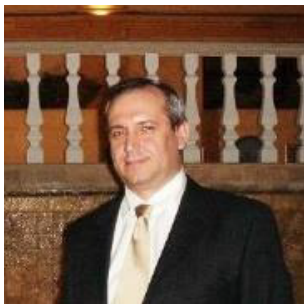
Σιαμάγκα Μαρία

Η Σιαμάγκα Μαρία είναι απόφοιτος Πολιτικών Επιστημών του αμερικανικού Πανεπιστημίου NYU της Νέας Υόρκης, με μεταπτυχιακό δίπλωμα στην Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) και εξειδίκευση στο HR από το πανεπιστήμιο Adelphi, στο Garden City της Νέας Υόρκης. Είναι υποψήφια διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και ερευνά τις τοπικές κοινωνικές κινητοποιήσεις. Εργάζεται στον τομέα του HR από το 2002. Ταυτόχρονα έχει σημαντική εκπαιδευτική εμπειρία. Τα τελευταία δέκα χρόνια αποτελεί μέλος της οικογένειας του New York College, διδάσκοντας μαθήματα του HR ,τόσο σε προπτυχιακό όσο και σε μεταπτυχιακό επίπεδο ενώ παράλληλα εργάζεται ως free-lancer σε projects του HR.



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 Knowchruch. 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 ΕΚDDA. 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.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 72 ώρες

ΜΕΡΕΣ & ΩΡΕΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:

Παρασκευή 17.00-21.00 και Σάββατο 9.00-17.00

Online Παρακολούθηση: Υπάρχει η δυνατότητα online παρακολούθησης των Σεμιναρίων από Ελλάδα, Κύπρο και Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, όπου οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθούν τα σεμινάρια σε πραγματικό χρόνο.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου θα δοθεί DIPLOMA/ CERTIFICATE από το New York College και ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ.



NEW YORK COLLEGE
THE INTERNATIONAL COLLEGE OF GREECE

NEW YORK COLLEGE: Το ΚΟΡΥΦΑΙΟ Κολλέγιο Πανεπιστημιακών Σπουδών στην Ελλάδα και το ΜΟΝΑΔΙΚΟ με εμπειρία στην ίδρυση και λειτουργία Ιδιωτικών Πανεπιστημίων στο εξωτερικό!



Αθήνα, Σύνταγμα

Αθήνα, Καλλιθέα

Θεσσαλονίκη

Πράγα (Τσεχία)

Υποβολή αιτήσεων - Πληροφορίες

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

Αθήνα: Λ. Αμαλίας 38, 105 58 Σύνταγμα, τηλ.: 210 32 25 96

info@nyc.gr, www.nyc.gr

