

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ
www.uom.gr/seminars

2015-2016

ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ:
Η ΤΕΧΝΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
& ΤΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ



**ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ:
Η ΤΕΧΝΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ
ΤΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ**

**Επιστημονικά Υπεύθυνος:
Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής**

1. Συνοπτική Περιγραφή Θερινού Σχολείου

Το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, μέσω της Εταιρίας Αξιοποίησης και Διαχείρισης της Περιουσίας του Πανεπιστημίου, οργανώνει Θερινό Σχολείο, με τίτλο «**Πρώτοι στις πωλήσεις: η τέχνη των πωλήσεων και των ατομικών διαπραγματεύσεων**», διάρκειας 20 ωρών το οποίο θα πραγματοποιηθεί στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Διάρκεια:	20 ώρες
Κόστος:	230 Ευρώ
Περίοδος διεξαγωγής:	11-14 Ιουλίου 2016 (ώρες 17:00 – 21:00)
Τόπος διεξαγωγής:	Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Εγνατία 156, ΤΚ 54636, Θεσσαλονίκη
Υλοποίηση:	Δια ζώσης εκπαίδευση
Πιστοποιητικό:	Χορηγείται από το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας
Επιστημονικά υπεύθυνος:	Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Μακεδονίας

2. Σε ποιους Απευθύνεται

Το Θερινό Σχολείο απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων που επιθυμούν να βελτιώσουν τις τεχνικές πωλήσεων που διαθέτουν αλλά και σε άτομα που γενικότερα θέλουν να βελτιώσουν την διαπραγματευτική τους ικανότητα ανεξαρτήτως μορφωτικού επιπέδου, εξειδίκευσης και εργασιακής κατάστασης.

Ειδικότερα το πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Πωλητές
- Προμηθευτές
- Ελεύθερους επαγγελματίες
- Στελέχη τμημάτων Μάρκετινγκ ή Πωλήσεων
- Στελέχη κτηματομεσιτικών γραφείων
- Υπαλλήλους τραπεζικών ιδρυμάτων
- Στελέχη εμπορικών επιχειρήσεων
- Οποιοδήποτε ενδιαφέρεται να βελτιώσει τις διαπραγματευτικές του ικανότητες.



3. Σκοπός

Σκοπός του Θερινού Σχολείου η ανάπτυξη της διαπραγματευτικής ικανότητας/δεινότητας των συμμετεχόντων ώστε οι τελευταίοι να διεκδικούν ή να αντιμετωπίζουν διεκδικήσεις και αιτήματα άλλων με επιτυχία.

Έμφαση θα δοθεί στις Διαπραγματεύσεις Πωλήσεων μέσω των οποίων οι επιχειρήσεις επιδιώκουν να διαθέσουν τα προϊόντα τους μεγιστοποιώντας το μερίδιο αγοράς και τα κέρδη τους.

Το πρόγραμμα αυτό είναι προσανατολισμένο σε άτομα που εμπλέκονται με τις πωλήσεις ή που στοχεύουν στην ανάπτυξη τεχνικών πώλησης. Κατά συνέπεια μεταξύ των άλλων θα αντιμετωπισθούν ζητήματα που έχουν να κάνουν με τη χαρτογράφηση της προσωπικότητας του πελάτη, με την ανάπτυξη επιχειρηματολογίας και εναλλακτικών προτάσεων, με την αντιμετώπιση αντιρρήσεων και με επιλογές σχετικά με το τι θα λεχθεί, με ποιά τρόπο και με ποια φρασεολογία.

Σε κάθε περίπτωση το πρόγραμμα θα μεταδώσει στους συμμετέχοντες την τέχνη του «να κερδίζουν τον συνομιλητή τους» ώστε τόσο σε προσωπικό επίπεδο (με φίλους, γνωστούς, συναδέλφους, συμπολίτες, συνεργάτες) όσο και σε επιχειρηματικό επίπεδο (με προμηθευτές, πελάτες, υφισταμένους, προϊσταμένους, εποπτικές αρχές, ανταγωνιστές, χρηματοδότες, εκπροσώπους του εργατικού, φορολογικού και εμπορικού δικαίου) να επιτυγχάνουν τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα.

Με την λήξη του προγράμματος οι συμμετέχοντες θα γνωρίζουν:

- τις τεχνικές διαπραγμάτευσης (κερδίζω-κερδίζεις, κερδίζω-χάνεις κτλ)
- τις διαδικασίες και τις τακτικές προσέγγισης (συμβιβασμός, συναλλαγή, συναισθηματική φόρτιση, λογικά επιχειρήματα, εξαναγκασμός)
- τις φάσεις μιας διαπραγμάτευσης (προετοιμασία, άνοιγμα, ανίχνευση, κίνηση, συμφωνία, συμπεράσματα, εφαρμογή)
- τα τεχνάσματα «παραπλάνησης» του αντίπαλου μέρους
- την σημαντικότητα του lobbying, του Εντυπωσιασμού & της Προπαγάνδας.
- βασικές έννοιες περί ρητορικής τέχνης .
- τεχνικές πωλήσεων και αντιμετώπισης αντιρρήσεων
- τεχνικές ανάπτυξης επιχειρημάτων
- τεχνικές επιλογής χρόνου, τόπου, τρόπου ομιλίας και γλώσσας του σώματος

Επειδή η τεχνική διαπραγματεύσεων προϋποθέτει βασικές γνώσεις «Λογικής», «Ρητορικής», και «Στρατηγικής», το μείγμα των μαθημάτων θα περιλαμβάνει ύλη από «Τα Ηθικά» του Πλουτάρχου, τους «Διάλογους» του Πλάτωνα και τα «Στρατηγήματα» του Πολύαινου.

4. Θεματικές ενότητες

Το Θερινό Σχολείο διάρκειας 20 ωρών καλύπτει το φάσμα των κάτωθι θεματικών εννοιών:

ΤΙΤΛΟΣ ΕΝΟΤΗΤΑΣ	
1	Οι Ποιοτικές Πωλήσεις
2	Τα χαρακτηριστικά του επιτυχημένου Πωλητή (Εμφάνιση και Συμπεριφορές)
3	Πως εντοπίζουμε τις πραγματικές ανάγκες των πελατών
4	Πως ικανοποιούμε τις ανάγκες των πελατών μας
5	Πως Δημιουργούμε Επαναλαμβανόμενους Πελάτες



6	Οι παλιοί πελάτες κοστίζουν δέκα φορές λιγότερο από τους καινούργιους
7	Ποιες είναι οι βασικές αντιρρήσεις και προφάσεις των Πελατών για να μην αγοράσουν
8	Πως αντιμετωπίζουμε τις αντιρρήσεις και τις προφάσεις
9	Μάρκετινγκ και Μακρομάρκετινγκ
10	Ανταγωνιστικότητα ή Θάνατος
11	Εισαγωγή στις Διαπραγματεύσεις και Τεστ Διαπραγματευτικής Ικανότητας και οι Τεχνικές Προσέγγισης (Συμβιβασμός, Συναλλαγή, Συναισθηματική Φόρτιση, Λογικά Επιχειρήματα, Εξαναγκασμός)
12	Οι φάσεις μιας Διαπραγμάτευσης (Προετοιμασία, Άνοιγμα, Ανίχνευση, Κίνηση, Συμφωνία, Συμπεράσματα, Εφαρμογή)
13	Στρατηγικές Διαπραγμάτευσης <i>Κερδίζω-Κερδίζεις, Κερδίζω Χάνεις, Πολυσυμμετοχικές, Ομαδικές, Ενδοομαδικές, Παγκόσμιες</i>
14	Τεχνικές Ανάπτυξης Επιχειρημάτων Τεχνικές Παραπλάνησης του Αντιπάλου
15	Γλώσσα του Σώματος, Συνασπισμός Δυνάμεων (Lobbing) Ειδικά Θέματα Διαπραγματεύσεων.

5. Εισηγητές - Διδακτικό προσωπικό

Εισηγητής του προγράμματος είναι μέλος του Διδακτικού και Επιστημονικού Προσωπικού (Δ.Ε.Π.) του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

- Δημήτριος Σουμπενιώτης, Καθηγητής Τμ. Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

6. Σημειώσεις-Βιβλία

Στους συμμετέχοντες θα διανεμηθούν βιβλία, σημειώσεις καθώς και συμπληρωματικό υλικό (π.χ. διαφάνειες διαλέξεων και σχετική με το αντικείμενο και τον κλάδο ελληνική και ξένη αρθρογραφία / βιβλιογραφία).

7. Ημέρες και Ώρες Υλοποίησης - Τόπος Διεξαγωγής προγράμματος

Το Θερινό Σχολείο θα διεξαχθεί καθημερινές απογευματινές ώρες στις εγκαταστάσεις του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, που βρίσκεται στην οδό Εγνατία 156, Θεσσαλονίκη.

8. Αξιολόγηση Συμμετεχόντων

Η παρακολούθηση των μαθημάτων είναι υποχρεωτική. Οι απουσίες των καταρτιζομένων επιτρέπονται σε ποσοστό 10% επί των συνολικών ωρών του προγράμματος. Σε περίπτωση υπέρβασης του ορίου των απουσιών δε δίνεται το δικαίωμα στην εξέταση / αξιολόγηση.

Οι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα θα αξιολογηθούν στο τέλος του προγράμματος με εξετάσεις. Μετά την επιτυχή αξιολόγηση παρέχεται στους συμμετέχοντες Πιστοποιητικό Εξειδίκευσης, διαφορετικά λαμβάνουν Βεβαίωση Παρακολούθησης.



9. Αιτήσεις – Δικαιολογητικά – Κόστος

Για τη συμμετοχή στο Θερινό Σχολείο απαιτείται η ολοκλήρωση των παρακάτω τριών βημάτων

ΒΗΜΑ 1ο – Υποβολή αίτησης εγγραφής

Αιτήσεις συμμετοχής γίνονται δεκτές μέχρι και 10 εργάσιμες ημέρες πριν από την έναρξη.

Αιτήσεις Συμμετοχής υποβάλλονται ηλεκτρονικά μέσα από την ιστοσελίδα μας [εδώ](#).

ΒΗΜΑ 2ο - Υποβολή απαιτούμενων δικαιολογητικών

Τα παρακάτω δικαιολογητικά μπορούν να αποσταλούν είτε ηλεκτρονικά (σκαναρισμένα αρχεία) στην ηλεκτρονική διεύθυνση progsymp@uom.gr είτε με φαξ στο 2310 891 648.

1. Απλή φωτοτυπία ταυτότητας
2. Απλή φωτοτυπία τίτλου σπουδών (π.χ. Πτυχίου Α.Ε.Ι. / Τ.Ε.Ι. / Ι.Ε.Κ. ή Απολυτηρίου Λυκείου)
3. Μία πρόσφατη φωτογραφία

ΒΗΜΑ 3ο - Καταβολή διδάκτρων

Τα διδάκτρα του προγράμματος ανέρχονται **στα 230 €**, εφάπαξ καταβολή με την εγγραφή.

Η καταβολή των διδάκτρων γίνεται με κατάθεση σε Τραπεζικό Λογαριασμό

Επωνυμία: Εταιρία Αξιοποίησης και Διαχείρισης της Περιουσίας του Παν/μίου Μακεδονίας

Τράπεζα Πειραιώς: 5202-014396-560 (IBAN: GR 520172 2020 0052 0201 4396 560)

ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

- Μεμονωμένες αιτήσεις χωρίς τα απαιτούμενα συνημμένα δικαιολογητικά δεν θα γίνονται δεκτές.
- Μία αίτηση θεωρείται ολοκληρωμένη μόνον εφόσον ολοκληρωθούν και τα 3 παρακάτω βήματα.

10. Πληροφορίες

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αναζητήσουν πληροφορίες στη Γραμματεία των Προγραμμάτων Εξειδίκευσης του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Γραμματεία των Προγραμμάτων Εξειδίκευσης Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Εγνατία 156, ΤΚ 54636 (κτίριο ΚΖ, 1ος όροφος, γραφείο Ζ102)

Τηλ.: 2310 891-676 & 2310 891-644 καθημερινά ώρες από 09:30 έως 14:30

Φαξ: 2310 891 648

Email: progsymp@uom.gr

Web: www.uom.gr/seminars

FB: www.facebook.com/progsymp

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗΣ

www.uom.gr/seminars



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

Κτίριο ΚΖ, Όροφος 1ος, Γραφείο Ζ102
Εγνατία 156, Τ.Κ. 54636
Θεσσαλονίκη

T: 2310 891 676 & 644
F: 2310 891 648

progsymp@uom.gr
www.uom.gr/seminars