



ΔΙΑΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ



ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- ***ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΣΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ. ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΝΑΓΚΗ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ***
- ***ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΝΑΓΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ***



➤ ***Η ΣΥΝΑΛΛΑΓΗ ΓΙΝΕΤΑΙ
Σ' ΕΝΑ ΜΙΚΡΟ ΧΡΟΝΙΚΟ
ΔΙΑΣΤΗΜΑ. Ο ΠΩΛΗΤΗΣ
ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗ-
ΣΕΙ ΣΧΕΣΗ ΚΑΙ ΝΑ ΕΚΤΙ-
ΜΗΣΕΙ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΧΕ-
ΤΙΚΑ ΓΡΗΓΟΡΑ***



- ***ΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ ΔΕΝ ΔΙΑ- ΠΡΑΓΜΑΤΕΥΟΝΤΑΙ***
- ***ΜΕΓΑΛΗ ΠΟΚΙΛΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ***



ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΑΝΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΠΕΛΑΤΗ

- ✓ ΟΧΙ ΑΓΝΟΗΣΗ (ΣΥΝΕΧΙΖΩ ΑΛΛΗ ΕΡ-
ΓΑΣΙΑ, ΟΜΙΛΩ ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΠΩΛΗΤΕΣ)***
- ✓ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΣΑΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΩ; ΑΥΤΗ
ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΕΧΟΥΜΕ ΑΥΤΟ ΤΟ
ΠΡΟΪΟΝ ΣΕ ΕΙΔΙΚΗ ΤΙΜΗ. ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ
ΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΜΕ ΤΟ ΟΠΟΙΟ ΕΙΝΑΙ
ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΜΕΝΟΙ ΠΟΛΥ ΠΕΛΑΤΕΣ***



- ✓ ***ΒΛΕΠΩ ΟΤΙ ΕΞΕΤΑΖΕΤΕ ΑΥΤΑ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ. ΕΧΟΥΝ ΑΓΝΟ ΒΟΥΤΗΡΟ ΚΑΙ ΑΡΩΜΑ ΒΑΝΙΛΙΑΣ (ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΟΦΕΛΟΥΣ)***
- ✓ ***ΕΙΔΑΤΕ ΤΟ ΝΕΟ ΜΑΣ ΠΡΟΪΟΝ; ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΚΑΛΟ (ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΝΕΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ)***



- ✓ ***ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ (ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ)***
- ✓ ***Η ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΑΠΛΗΚΤΙΚΗ (ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΦΙΛΟΦΡΟΝΗΣΗΣ)***



Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΑΦΟΜΟΙΩΝΕΙ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΕΥΕΤΑΙ

- ✓ 20% ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΑΚΟΥΕΙ***
- ✓ 30 ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΒΛΕΠΕΙ***
- ✓ 50% ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΒΛΕΠΕΙ ΚΑΙ
ΑΚΟΥΕΙ ΣΥΓΧΡΟΝΩΣ***
- ✓ 90% ΑΠΟ ΑΥΤΑ ΠΟΥ ΕΚΤΕΛΕΙ Ο ΙΔΙΟΣ***



ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΑΝΑΓΚΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

- ✓ ΠΑΡΑΤΗΡΩ ΚΑΙ ΑΚΟΥΩ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ***
- ✓ ΕΝΘΑΡΡΥΝΩ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΝΑ ΕΚ-
ΦΡΑΣΟΥΝ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΑ
ΑΙΣΘΗΜΑΤΑ ΤΟΥΣ***
- ✓ ΠΡΟΤΕΙΝΩ ΠΡΟΪΟΝΤΑ***



- ✓ ***ΚΑΝΩ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ: ΠΟΙΑ ΓΕΥΣΗ ΠΡΟΤΙΜΑΤΕ; ΤΙ ΤΙΜΕΣ;***
- ✓ ***ΠΑΡΑΘΕΤΩ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΑΚΟΥΩ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ ΚΑΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ***



ΕΠΙΛΕΓΩ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

***✓ ΚΑΝΩ ΑΡΧΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ, ΑΦΟΥ ΑΚΟΥ-
ΣΩ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***



ΠΕΡΙΓΡΑΦΩ ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑ- ΖΩ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- ✓ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΔΟΚΙΜΑΖΕΙ***
- ✓ ΠΡΟΣΦΕΡΩ ΕΝΑ ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ***
- ✓ ΠΡΟΣΦΕΡΩ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***



ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ, ΕΙΔΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ

***✓ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΕΙ ΣΥΓΧΥ-
ΣΗ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***



ΧΕΙΡΙΖΟΜΑΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ

✓ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΩ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΠΡΟΪΟΝΤΑ



ΚΛΕΙΝΩ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

- ✓ Ο ΠΩΛΗΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙ
ΟΤΙ ΣΥΜΦΩΝΕΙ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ (ΓΛΩΣΣΑ
ΣΩΜΑΤΟΣ)***
- ✓ ΔΕΝ ΠΙΕΖΩ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***
- ✓ ΤΙ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΘΕΛΕΤΕ; (ΕΠΙΒΕΒΑΙ-
ΣΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ)***



ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΩ ΤΗΝ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

- ✓ ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΕΓΑΛΩΝ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ***
- ✓ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ***
- ✓ ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΔΩΡΟΥ***
- ✓ ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΣΕ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ***



ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΗΣ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

**ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ
ΠΩΛΗΣΗ**

**ΣΥΓΧΡΟΝΗ
ΠΩΛΗΣΗ**

**-ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΑΝΑ-
ΤΟΛΙΣΜΕΝΗ
ΣΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ**

**-ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΑΝΑ-
ΤΟΛΙΣΜΕΝΗ
ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ**



***- ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ
ΑΝΑΓΚΕΣ***

***- ΟΜΙΛΙΕΣ ΜΕ
ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ***

***- ΑΝΑΚΑΛΥΠΤΕΙ
ΑΝΑΓΚΕΣ***

***- ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΜΕ
ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***



- ΚΑΝΕΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- ΕΙΝΑΙ ΑΝΕΛΑΣΤΙΚΗ

***- ΚΑΝΕΙ ΠΕΛΑΤΕΣ
(ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΗ ΠΩΛΗΣΗ)***

- ΕΙΝΑΙ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΙΜΗ



ΡΟΛΟΙ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΠΩΛΗΤΗ

- ***ΕΙΝΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ***
- ***ΕΙΝΑΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΑΛΛΑΓΗΣ***
- ***ΛΥΝΕΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ***
- ***ΕΙΝΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ***
- ***ΕΙΝΑΙ ΜΑΝΑΤΖΕΡ***
- ***ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΕΙ***



- ***ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΑΡΕΧΕΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ***
- ***ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ***
- ***ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΣΕΙΣ***
- ***ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΨΥΧΟΛΟΓΟΣ (ΑΝΟΙΚΤΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ, ΓΛΩΣΣΑ ΣΩΜΑΤΟΣ)***



ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΠΩΛΗΤΕΣ ΔΙΑΝΙ- ΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- ✓ ΤΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
- ΤΙ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΕΙ ΑΠΟ ΤΟΝ
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ;***



✓ **ΤΟ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑ**

- ΛΕΠΤΟΜΕΡΗ ΓΝΩΣΗ

**- ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΔΙΑΦΟΡΑ ΜΕΤΑΞΥ
ΑΥΤΩΝ ΤΩΝ ΔΥΟ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ; ΓΙΑΤΙ
ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΠΙΟ ΑΚΡΙΒΟ;**

**- ΑΠΩΛΕΙΑ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ (ΠΑΝΤΟΤΕ
ΕΙΛΙΚΡΙΝΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΠΗΣ)**



✓ ***Ο ΠΕΛΑΤΗΣ***

- ΟΝΟΜΑ

- ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΙΣ

***- ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ
ΤΑΚΤΙΚΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ***

***- ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΒΑΣΕΙ
ΤΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑΣ (ΚΑΤΑΛΛΗΛΕΣ
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ, ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ)***



ΠΩΣ ΟΙ ΠΩΛΗΤΕΣ ΕΜΠΝΕΟΥΝ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

- ***ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ***
- ***ΔΙΝΕ ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ
ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ***
- ***ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕ ΜΙΑ ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΤΗΣ
ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ***
- ***ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΤΙΜΙΟΣ***
- ***ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΓΝΩΣΕΙΣ***



- ***ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΑ***
- ***ΤΟΝΙΣΕ ΤΗΝ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΣΤΙΣ
ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ***
- ***ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΦΙΛΙΚΟΣ***
- ***ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΥΓΕΝΗΣ***



ΠΡΟΣΘΕΤΑ ΚΑΘΗΚΟΝΤΑ ΤΩΝ ΠΩΛΗΤΩΝ ΔΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- ✓ **ΕΝΕΡΓΩ ΩΣ ΜΙΑ ΠΗΓΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**
- ✓ **ΠΡΟΣΦΕΡΩ ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ**
- ✓ **ΧΕΙΡΙΖΟΜΑΙ ΤΑ ΠΑΡΑΠΟΝΑ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ**



- ✓ **ΠΛΗΡΟΦΟΡΩ ΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ**
- ✓ **ΑΝΑΓΡΑΦΩ ΤΙΜΕΣ, ΤΟΠΟΘΕΤΩ ΕΜΠ/ΤΑ ΚΑΙ ΦΡΟΝΤΙΖΩ ΝΑ ΜΗΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΛΛΕΙΨΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΣ**



ΕΠΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΜΕΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΔΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- ✓ **ΚΟΙΤΑΖΕΙ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ**
 - **ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΜΜΙΑ ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ ΕΠΙ-
ΘΥΜΙΑ**
- ✓ **ΠΩΛΗΣΗ ΣΕ ΟΜΑΔΑ**
 - **ΕΠΙΔΡΩΝ ΠΡΟΣΩΠΟ**



- ✓ **ΧΕΙΡΙΖΟΜΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΗΝ ΙΔΙΑ ΣΤΙΓΜΗ**
- **ΠΕΛΑΤΕΣ ΨΑΧΝΟΥΝ, ΧΑΙΡΕΤΩ ΑΛΛΟΥΣ, ΑΛΛΑ ΕΧΩ ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΜΟΥ: Ο ΠΡΩΤΟΕΙΣΕΡΧΟΜΕΝΟΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΕΙΤΑΙ ΠΡΩΤΑ**
- **ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΙΣΘΗΣΗ ΧΡΟΝΟΥ (ΣΕΒΟΜΑΙ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ)**



✓ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΕΛΛΕΙΨΗΣ ΑΠΟΘΕΜΑ- ΤΩΝ

- ΝΑ ΕΙΜΑΙ ΒΕΒΑΙΟΣ

- ΠΕΡΑΣΤΕ ΑΡΓΟΤΕΡΑ

**- ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΑΠΟ
ΑΛΛΟ ΓΕΙΤΟΝΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- ✓ ***TRADING UP (ΠΡΟΤΕΙΝΩ ΠΑΝΤΑ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ)***
- ✓ ***ΠΡΟΤΕΙΝΩ (ΘΕΛΕΤΕ ΚΑΤΙ ΑΛΛΟ)
(ΣΥΝΔΥΑΣΜΟΙ) (ΣΠΕΣΙΑΛΙΤΕ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ)***
- ✓ ***ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ (ΑΝΑΖΗΤΩ ΠΡΟΣΩΠΟ, ΚΑΡΤΑ)***



ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΝΟΣ ΕΠΙ- ΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΠΩΛΗΤΗ

- ***ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ***
- ***ΓΝΩΣΕΙΣ (ΓΕΝΙΚΕΣ, ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ, ΤΕΧΝΙΚΕΣ)***
- ***ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙ-
ΝΩΝΙΑΣ***



➤ **ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΔΡΑΣΗΣ**

- ΕΡΩΤΩ

- ΑΚΟΥΩ

**- ΕΛΕΓΧΩ (ΠΑΡΑΤΗΡΩ)/ΜΗ ΠΡΟΦΟΡΙ-
ΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**

➤ **ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ**



➤ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ

**- ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ (ΠΡΟΣΕΧΩ
ΤΟΥΣ ΑΛΛΟΥΣ, ΟΧΙ ΜΟΝΟ ΤΟΝ
ΕΑΥΤΟ ΜΟΥ)**

- ΕΥΕΛΙΞΙΑ

- ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ

**- ΣΥΝΕΙΔΗΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΘΕΣΗΣ ΤΟΥ
ΑΛΛΟΥ**



- ***ΟΡΜΗ***
- ***ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟΣ***
- ***ΚΙΝΗΤΡΟΠΟΙΗΣΗ***



ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗ

Ο ΜΟΝΤΕΡΝΟΣ ΠΩΛΗΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΛΟΓΩ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ. ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΡΕΙ ΝΑ ΔΙΟΙΚΕΙ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟΝ ΤΟΥ, ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΤΟΥ ΚΑΙ ΤΙΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΟΥ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ.



ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



***ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΣΧΕΣΗ ΜΕ
ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ***



***ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ***



ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- **ΘΕΤΩ ΣΤΟΧΟΥΣ ΓΙΑ ΤΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ
ΤΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΓΝΩΣΕΩΝ**
- **ΑΝΑΠΤΥΣΣΩ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ
ΓΝΩΣΕΩΝ**
- **ΑΞΙΟΛΟΓΩ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΜΟΥ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ**



ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

- ❖ ΕΣΤΙΑΣΗ ΣΕ ΕΠΙΘΥΜΗΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ***
- ❖ ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΗ ΕΛΛΕΙΨΕΩΝ***
- ❖ ΕΚΠΛΗΡΩΣΗ ΣΤΟΧΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ***



ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- ✓ **ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ**
 - **ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ**
 - **ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΛΟΓΟΥ**
 - **ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΝΤΙΛΗΨΗΣ ΜΗ ΠΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ**



- ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ
ΕΛΛΕΙΨΕΩΝ***
- ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΕΡΗ ΑΞΙΟΛΟ-
ΓΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ***



✓ **ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ**
- ΓΝΩΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟ
ΠΡΟΪΟΝ



- ✓ **ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**
- **ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ**
- **ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΠΩΛΗΣΗΣ**



**✓ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΓΙΑ ΠΡΟΑΓΩΓΗ
- ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΙΚΑΝΟ-
ΤΗΤΩΝ**



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

➤ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ



ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- ***ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ***
- ***ΣΧΟΛΙΑ ΑΛΛΩΝ***