

2021

Viral Growth Sales Practitioner

Διαδακτέα Ύλη

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

VIRAL GROWTH EU | www.viralgrowth.eu

Viral Growth Sales Practitioner Course

Instructor

Spyros Kollas

Phone

6949592864

Email

spyros@viralgrowth.eu

Office Location

SE, BG, GR

Office Hours

Mon-Fri 10:00-18:00

Course Overview

Η δύναμη στην διαδικασία της αγοράς και της πώλησης έχει μεταφερθεί από τον πωλητή στον αγοραστή. Έχει διαφοροποιηθεί η διαδικασία πωλήσεων που εφαρμόζεις ώστε να ταιριάζει στον σύγχρονο καταναλωτή; Αυτό το πρόγραμμα εκπαίδευσης αφορά σε μία πιο έξυπνη, ευέλικτη, διασκεδαστική, παραγωγική και εκπαιδευτική διαδικασία που ελαχιστοποιεί τα προβλήματα, τους περιορισμούς, τα μειωμένα αποτελέσματα και κέρδη των παραδοσιακών πωλήσεων.

Publications & Authors

Viral Growth, *Spyros Kollas*

Course Materials

- Viral Growth Inbound Sales eBook
- Customer identification
- Customer connection
- Customer Explore
- Online sales toolkit
- Sales conversion rate guide
- Sales conversion calculator

Resources

- HubSpot
- Grant Cardone
- Brian Tracy
- The Ultimate Sales Machine — Chet Holmes
- SPIN Selling — Neil Rackham

Course Schedule

Week 1

1. Ορισμός Μάρκετινγκ
2. Ορισμός Πωλήσεων
3. Ορισμός Πελάτη
4. Κοινό στόχος
5. Τα 7 Βασικά των πωλήσεων
6. Τα 5 Βήματα μιας ολοκληρωμένης διαδικασίας πωλήσεων
7. Οι 3 Βασικές Φόρμουλες που μπορείς να χρησιμοποιήσεις
8. Κατηγορίες Ανθρώπων
9. Διατηρώντας τους «ζεστούς»
10. Οι Λόγοι που οι Άνθρωποι Δεν Αγοράζουν
11. Το τεστ των 3^{ων} Ερωτήσεων
12. Έλεγχος και Δοκιμή Προϊόντος
13. Χτίσιμο Προϊόντος
14. Πώς κατασκευάζεται μία προσφορά
15. Κατηγορίες Καταναλωτών
16. Κίνητρα Ανθρώπινης Συμπεριφοράς
17. Φύση Κινήτρων
18. Ιεραρχία Ανθρώπινων Αναγκών
19. Διαδικασία Λήψης Αγοραστικών Αποφάσεων
20. Ενεργητική & Παθητική Αναζήτηση Πληροφοριών
21. Ο ρόλος των Gate-Keepers

Week 2

1. Σύγχρονες Μέθοδοι Πωλήσεων
2. Το ταξίδι του Καταναλωτή
3. Πόσο Κοστίζει ένας Πελάτης
4. Διαφορές ανάμεσα σε Marketing Qualified Leads & Sales Qualified Leads – MQL's / SQL's
5. Που και Πώς Βρίσκω Πελάτες
6. Που και Πώς Συνδέομαι με Πελάτες
7. Διεξαγωγή Διερευνητικών Συζητήσεων
8. Βοηθώντας Πελάτες προς την Αγοραστική τους Απόφαση
9. Διαφορές ανάμεσα σε Buyer Persona & Ideal Buyer
10. Μέθοδοι Μόχλευσης Επαφών
11. Τρόποι Αξιοποίησης Υφιστάμενου Πελατολογίου
12. Γράφοντας μία Πρόταση – Οικονομική Προσφορά
13. Customer Delight
14. Γεωμετρικός Τρόπος Αύξησης Τζίρου
15. Κατηγορίες Συστάσεων
16. Πώς Παίρνουμε Συστάσεις
17. Αξιολόγηση Ποιότητας Συστάσεων
18. Up-Selling & Cross-Selling
19. Διαχείριση Αντιρρήσεων
20. Εισαγωγή στις Διαπραγματεύσεις

Week 3	1st Workshop <ol style="list-style-type: none"> 1. Δημιουργία Sales Plan - Template 2. Κατασκευή παρουσίασης προϊόντος – υπηρεσίας – Template 3. Κατασκευή Case study – Template 4. Κατασκευή Pitch Deck - Template
Week 4	2nd Workshop <ol style="list-style-type: none"> 1. Εγγραφή CRM 2. Γνωριμία και Ρυθμίσεις
Week 5	3^d Workshop <ol style="list-style-type: none"> 1. Buyer Persona – Tool 2. Social Prospecting <ol style="list-style-type: none"> a. Προεργασία για Social Prospecting b. Πού, πότε και πώς κάνουμε ενέργειες c. Prospecting follow-up
Week 6	4th Workshop <p>Εμβαθύνουμε στις δοκιμασμένες μεθόδους για την πραγματοποίηση επαφής – επικοινωνίας με τον υποψήφιο πελάτη.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Follow-up Email Automation – email templates 2. Follow-up phone calls 3. Διερευνητικές συζητήσεις 4. Ατιπρήσεις – 1 to 10 technique
Week 7	5th Workshop <ol style="list-style-type: none"> 1. Αξία, Κατασκευή και Διαχείριση Deals στο CRM 2. Ο κανόνας των 17 3. Παραγωγή και επικοινωνία περιεχομένου πωλήσεων 4. Χρήση των Sales Conversion Rate Guide & Calculator

Homework Policy

Συστήνεται η άμεση εφαρμογή όσων διδάσκεστε σε πραγματικό χρόνο στα εργαλεία που θα σας παρασχεθούν, ώστε τόσο κατά την διάρκεια, όσο και μετά το πέρας της εκπαίδευσης να λαμβάνετε υποστήριξη σε θέματα βέλτιστης αξιοποίησης και διαχείρισης, κατά τις συνεδρίες coaching – mentoring.

Additional Information

Τα μαθήματα διεξάγονται στο εκπαιδευτικό μας κέντρο στην Αθήνα, αλλά και μέσω διαδικτύου για όσους διαμένουν και δραστηριοποιούνται εκτός Αθηνών.

Κάθε κύκλος σπουδών διαρκεί 3 ημέρες και τα μαθήματα πραγματοποιούνται 1 φορά την εβδομάδα κάθε Δευτέρα και η διάρκειά τους είναι 2,5 ώρες, περίπου.

Την εξ αποστάσεως εκπαίδευση μπορούν να παρακολουθήσουν όλοι, ανεξάρτητα με το αν βρίσκονται στην Αθήνα ή εκτός.

Το πλεονέκτημα είναι ότι δεν χρειάζεται η φυσική σας παρουσία και έτσι αποφεύγεται ο κόπος και το κόστος των μετακινήσεων. Μπορείτε να το παρακολουθήσετε από οπουδήποτε και αν βρίσκεστε. Χρειάζεται απλώς ένας υπολογιστής και μια σύνδεση στο internet. Παρακολουθείτε από την άνεση του γραφείου ή ακόμα και του σπιτιού σας, από laptop ή σταθερό υπολογιστή.

Μετά τα μαθήματα και στα πλαίσια της Δία Βίου Μάθησης & Εκπαίδευσης, και θέλοντας να βρισκόμαστε συνέχεια δίπλα σας, δημιουργήσαμε ένα Ειδικό Τμήμα Υποστήριξης των αποφοίτων μας στο οποίο μπορεί να συμμετάσχει όποιος επιθυμεί να είναι μέλος της κοινότητας της Viral Growth Sales με πολλά πρόσθετα οφέλη.



Σπύρος Κόλλας