

Diploma in Sales management

Το Μοναδικό Πιστοποιημένο Πρόγραμμα στη Διοίκηση Πωλήσεων

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Τόπος Διεξαγωγής

Επιμελητήριο Κέρκυρας, Αριστοτέλους 2 & Καποδιστρίου, Κέρκυρα

Χρόνος Διεξαγωγής

Το πρόγραμμα θα υλοποιηθεί από **27/11/2015** έως **17/09/2016**.

Τα μαθήματα διεξάγονται δύο φορές το μήνα,
Παρασκευή (17.30 - 21.30) και Σάββατο (09.00 - 17.00).

Οι αιτήσεις εγγραφής των ενδιαφερομένων να φοιτήσουν στο
πρόγραμμα, θα πρέπει να υποβληθούν **έως 20 Νοεμβρίου 2015**.

Δικαίωμα Συμμετοχής

Μέλη ΕΕΔΕ: € 2.000

Μη μέλη ΕΕΔΕ: € 2.200

Για περισσότερες από 3 συμμετοχές από την ίδια εταιρία παρέχεται έκπτωση 10%.

Το κόστος μπορεί να καλυφθεί με το 0,24% της επιπλέον εργοδοτικής εισφοράς που καταβάλουν οι εταιρίες για την ενίσχυση των προγραμμάτων Επαγγελματικής Εκπαίδευσης του ΟΑΕΔ.

Πληροφορίες

Στην ΕΕΔΕ, Τμήμα Πελοποννήσου & Δυτικής Ελλάδος, κ. Άντυ Γαρδίκη, Πλατεία Πίνδου 1, Γούναρη & Αγίου Ανδρέου, Πάτρα, Τηλ. 2610 318573, Fax: 2610 361517, e-mail: patra@eede.gr, website: www.eede.gr

Στο Επιμελητήριο της Κέρκυρας, Αριστοτέλους 2, Κέρκυρα κ. Μαρί Μπορτς, Αριστοτέλους 2 & Καποδιστρίου 20, Κέρκυρα, Τηλ. 26610-81005, Fax: 26610-81007 email: borts.anetek@gmail.com, website: www.corfucci.gr

Στο κόστος δεν συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ.



Diploma in Sales management

Το Μοναδικό Πιστοποιημένο Πρόγραμμα
στη Διοίκηση Πωλήσεων

*Δεν είναι πια αρκετό
να ικανοποιείς τους πελάτες σου...*

Πρέπει να τους ενθουσιάζεις.

Philip Kotler



ISMM INSTITUTE of
SALES & MARKETING
MANAGEMENT
ENDORSED CENTRE

40
ΧΡΟΝΙΑ
1975 - 2015



ελληνική εταιρία διοίκησης επιχειρήσεων

ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Το Πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στους υποψηφίους:

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

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

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.

ΕΙΣΗΓΗΤΕΣ

Οι εισηγητές του προγράμματος είναι διακεκριμένα στελέχη της αγοράς που έχουν **ειδικά** εκπαιδευτεί στη Μ. Βρετανία.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

Η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει σημειώσεις ειδικά σχεδιασμένες για το πρόγραμμα. Χρησιμοποιούνται οι πλέον σύγχρονες μέθοδοι διδασκαλίας: **case studies, syndicate cases, role playing**.

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

Μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος θα διεξαχθούν γραπτές εξετάσεις. Η εξεταστική επιτροπή θα είναι 4μελής και θα έχει την ακόλουθη δομή:

- Δύο εισηγητές του Προγράμματος
- Δύο Ανώτατα Στελέχη από το χώρο των Πωλήσεων

Το Πιστοποιητικό χορηγείται από το
INSTITUTE OF SALES &
MARKETING MANAGEMENT
μόνο σε όσους
αποφοιτήσουν επιτυχώς

ΩΡΕΣ ΔΕΣΜΕΣ

24 Τεχνικές Επικοινωνίας

Η επικοινωνία στην πώληση, Η πρώτη εντύπωση, Δημιουργία κλίματος, Τεχνικές ερωτήσεων, Γλώσσα σώματος, Αποτελεσματική ακρόαση, Τεχνικές παρουσίασης, Συναλλακτική ανάλυση, Χειρισμός αντιρρήσεων, Η δύναμη της συμπεριφοράς, Παίξιμο ρόλων

24 Διοίκηση & Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Διεύθυνσης Πωλήσεων

Αποτελεσματική Ηγεσία (Leadership), Καθοδήγηση (Coaching), Σύστημα Αμοιβών, Επιλογή, Παρακίνηση και Εκπαίδευση Πωλητών

24 Τεχνικές Λήψης Αποφάσεων και Διαπραγματεύσεων

Θεωρία αποφάσεων, Η διαδικασία της απόφασης, Δημιουργική σκέψη, Αποτελεσματικές τεχνικές λήψης αποφάσεων, Μελέτη περιπτώσεων. Είδη διαπραγματεύσεων, Στάδια της διαπραγμάτευσης, Τεχνικές διαπραγματεύσεων, case studies

24 Βασικές Αρχές Μάρκετινγκ

Ορισμοί, Marketing Mix, Τμηματοποίηση και Έρευνα αγοράς, Επικοινωνία Marketing, Swot Analysis, Μελέτη περιπτώσεων

24 Στρατηγικός Σχεδιασμός Πωλήσεων & Ανάλυση Αγοράς

Ανάλυση Περιβάλλοντος, Στόχοι, Τακτικές, Στρατηγικές Πωλήσεων Προϋπολογισμός, e-Commerce, Προσδιορισμός Μεγέθους και Τάσεων Αγοράς, Ανταγωνιστικότητα, Ανάλυση Κερδοφορίας Προϊόντος, Θέση Προϊόντος Ανάλογα με την Ανάπτυξη Αγοράς και το Μερίδιο Αγοράς

12 Στοιχεία Εμπορικού Δικαίου

Δίκαιο Συμβάσεων, Επιταγές - Συναλλαγματικές, Απαιτήσεις υποχρεώσεων δικαστικά, Νομοθεσία ανταγωνισμού

12 Διοίκηση Σημαντικών Πελατών

Καθορισμός σημαντικών πελατών, Τρόποι χειρισμού, Χαρακτηριστικά, Στάδια ανάπτυξης σχέσεων, προσέγγιση και διατήρηση, Ανάλυση μεγάλων πελατών - Matrix

24 Οργάνωση & Διεύθυνση Τμήματος Πωλήσεων

Πελατοκεντρικός προσανατολισμός, Στόχοι, Στρατηγική, Οργανωτική δομή, Προσδιορισμός του μεγέθους του τμήματος πωλήσεων, Τρόποι δόμησης των αποδοχών, Κινητοποίηση και αξιολόγηση των στελεχών πωλήσεων

12 Βασικές Αρχές Οικονομικών Μεγεθών της Επιχείρησης

Έννοια Λογαριασμών, Λειτουργία του Λογιστικού Σχεδίου, Ισολογισμός και αποτελέσματα Χρήσεως, Δραστηριότητες του Λογιστηρίου, Έννοια του κεφαλαίου κίνησης, ταμειακές Ροές, Χρησιμότητα τη οικονομικής ανάλυσης, Ανάλυση νεκρού σημείου, Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

12 Εξυπηρέτηση Πελατών

Εξυπηρέτηση πριν, κατά και μετά την πώληση, Εξυπηρέτηση των εσωτερικών πελατών, Δημιουργία συγκριτικού πλεονεκτήματος μέσω της εξυπηρέτησης, Τρόποι εξυπηρέτησης, Η ποιότητα στην εξυπηρέτηση, Προσωποποίηση των σχέσεων, Σύστημα διαχείρισης Πελατών (CRM), Παίξιμο ρόλων.

Ενδεικτικός Κατάλογος Εταιρειών, Στέλεχη των οποίων Εκπαιδεύτηκαν στο Diploma in Sales Management

ACS AIR COURIER AEE
ACHAIA PACK AE
ACTELION HELLAS AE
AKZO NOBEL COATINGS AE
APIVITA AE
AS COMPANY AE
ASTRAZENCA AE
AVIN OIL AE
BAYER HELLAS ABEE
BERLING ABEE
BUSINEES SOLUTIONS AE
CHIPITA AE
COCA-COLA 3E
CRETA FARM ABEE
DAS HELLAS AE
DATA COMMUNICATION AE
DIAGEO HELLAS SA
DIXONS SOUTH - EAST EUROPE AEBE
DUROSTICK ABE
EFG EUROBANK AE
ELITHERM AEBE
EL PACK AE
ELPEN AE
ERGOTRAK AE
EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΔΕΠ
EUROLIFT ΕΠΕ
FORTHNET AE
FRANKE HELLAS AEBE
FREZYDERM ABEE
FRIESLAND HELLAS AEBE
GILEAD SCIENCES ΕΛΛΑΣ
GLAXOSMITHKLINE AEBE
GRANTEX AE
HELLA ON LINE AE
HELLAS ON LINE
HELLASNET AE
HELLENIC CATERING SA
HELLENIC LLOYD'S SA
HELLENICA AE
HEWLETT PACKARD
I.M.S HELLAS AE
ICAP ANON. ΕΤΑΙΡΕΠΕΥΝΩΝ
ING GROUP
INFO AE
IST ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΦΩΝ AE
JOHNSON & JOHNSON HELLAS AEBE
KLEEMANN HELLAS ABEE
LUNA AE
MAKRO CASH & CARRY
MAN DIESEL & TURBO ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
MAMIDOIL JETOIL AE
MATTEL AEBE
MAVA AE
Mc CAIN HELLAS ΕΠΕ
MEDIA MARKT AE
MEDIASTROM ABEE
MENARINI HELLAS AE
MERCK ΕΠΕ
MILONAS HEALTH AE
MISKO AE
NOVO NORDISC HELLAS LTD
OLVOS SCIENCE AE
OMEGA PHARMA HELLAS AE
ORTHOSURGICAL AE
PACO ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
PERFETTI VAN MELLE ΕΛΛΑΣ AEBE
PISCINES IDEALES AE
POWER HEALTH HELLAS AEBE

PRAKTIKER HELLAS AE
ROCHE HELLAS AE
ROLCO BIANIA AE
SANI BEACH HOTE;
SARKK ABEE
SCA HYGIENE PRODUCTS AE
SCANDINAVIAN TOBACCO HELLAS SA
SEAFLIGHT AVIATION LIMITED
SERPHORA ΜΑΡΙΝΟΠΟΛΟΣ ΑΕΕ
SIEMENS AE
SILK OIL AE
SOMFY HELLAS AE
SPONSORVALUE HELLAS AE
SSL ΕΛΛΑΣ AE
STAYER LUXEGO AE
TASTY FOODS ΑΒΓΕ
TOYOTA AE
TUDOR ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΕΕ
UNIMAC AE
UNION OPTIC ABEE
UNI-PHARMA ΚΛΕΩΝ ΤΣΕΤΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ABEE
VARIO CLEAN AE
VERTIKAL ABEE
VODAFONE -ΠΑΝΑΦΟΝ ΑΕΕΤ
WESTNET DISTRIBUTION AE
WILO HELLAS ABEE
WYETH HELLAS SA
XANTIC AE
YONG ABEE
ΑΕΠΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΡΟΣΤ. ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟ-
ΚΤΗΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ AE
ALNTEMAR Α.Ε.Τ.Ε
ΑΛΟΥΜΥΛ AE
ΑΜΚΟ AE
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΑΥΡΟΓΕΝΗΣ AE
ΑΡΓΩ AEBE
ΑΡΗΤΗ AE
ΑΡΡΙΑΝΙ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ AE
ΑΜΒΥΣ AE
ΑΤΤΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ AE
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΡΟΦΙΝΚΟ AEBE
ΒΕΧΡΟ AE
ΒΙΑΝΕΣ AE
ΒΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΩΝ AE
ΒΙΒΕΧΡΩΜ AE
ΒΙΟΔΥΝΑΜΙΚΗ AE
ΒΙΟΚΥΤ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ AEBE
ΒΙΟΥΤΡ AEBE
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS AE
ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ AEBE
ΓΕΝΕΣΙΣ ΦΑΡΜΑ AE
ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ AE
ΓΕΝΚΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ AE
ΓΚΑΛΛΑΧΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΕ
ΓΚΡΕΚΗΣ ABEE
Δ. ΜΑΣΟΥΤΗΣ AE
ΔΕΛΤΑ AE
ΔΙΑΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ABEE
ΔΟΥΡΟΣ AE
ΕΛΒΙΑΛ AE
ΕΛΙΝΟΙΑ AE
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ AE
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ
ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ AEBE
ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ AEBE
ΕΡΜΗΣ SECURITY AE

ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΑΕΡΙΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ AE
ΕΥΒΟΪΚΗ ΖΥΜΗ ABEE
ΕΥΣΤΡΑΤΙΑΔΗΣ ABETE
ΕΥΦΡΑΙΜΙΔΗΣ ABEE
ΘΡΑΚΗ AE
ΙΑΤΡΙΚΗ ΕΥ ΖΗΝ AE
ΙΝΚΟΤΡΕΪΝΤ ΕΠΕ
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε.Ζ
ΙΝΤΕΡΜΠΕΤΟΝ ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ AE
ΚΑΖΙΝΟ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ AE
ΚΑΡΑΜΠΙΝΗΣ MEDICAL AE
ΚΑΡΕΝΤΑ AE
ΚΑΝΑΚΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ AEBE
ΚΛΕΙΘΡΟΠΟΙΑ DOMUS AEBE
ΚΟΜΑΠ ΕΛΛΑ ABEE
ΚΟΝΤΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΑΛΥΒΟΣ ABEE
ΚΟΡΕ AE
ΚΡΙ-ΚΡΙ ABEE
ΛΑΝΕΤ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ AE
ΜΑΓΕΪΡΑΣ ΔΙΑΓΝ. ΜΗΧ/ΤΑ AE
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ AE
ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑΣ Ε. & ΥΙΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΑ AEBE
ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ AEBE
ΜΙΝΩΑΣ ΕΚΔΟΤΙΚΗ AE
ΜΠΑΤΑΛΑΣ AEBE
ΜΠΟΥΣΙΑΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΕΠΕ
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ AE
ΝΙΚΑΣ Π.Γ. ABEE
ΝΗΡΕΥΣ AE
ΝΙΟΥΤΟΝ ΕΠΕ & ΣΙΑ ΕΕ
ΝΤΗΖΕΛ ΕΛΛΑΣ AE
ΟΠΤΟΓΥΑ ABEE
ΟΤΕ PLUS AE
ΟΤΕΝΕΤ AE
ΠΑΚΟ AE
ΠΑΠΑΚΟΣΜΑΣ ΕΠΕ
ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ ABES
ΠΕΤΡΟΓΚΑΖ AE
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Π. AEBE
ΠΕΤΣΙΑΒΑΣ Ν. AE
ΠΙΤΤΑΣ Α. AEBE
ΠΟΛΥΕΚΟ AE
ΠΡΟΒΙΜΙ ΖΩΟΤΡΟΦΙΚΗ AE
ΣΑΡΑΝΤΗΣ ABEE
ΣΙ. ΣΙ ΠΙΕΝΣΕΝ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
ΣΙΔΕΝΟΡ AE
ΣΚΟΡΔΑΚΗΣ AE
ΣΠΕΤΣΕΡΗΣ Ε. AE
ΣΥΝ/ΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΘΕΣ/ΚΗΣ
ΣΥΝ/ΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ AE
ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ AE
ΤΙΤΑΝ ΤΣΙΜΕΝΤΩΝ AE
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ AE
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΤΑΚΤΙΚΩΝ Α.Ε.Ε
ΥΠΟΔΟΜΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ AE
ΦΑΓΕ AE
ΦΑΡΑΝ ABEE
ΦΑΡΜΑΝΕΛ AE
ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ ΛΙΛΛΥ AEBE
ΦΙΛΙΠΣ ΕΛΛΑΣ AEBE
ΧΑΛΚΟΡ AE
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ Κ. ΑΤΕ
ΧΡΩΤΕΧ AE



Η ΕΕΔΕ στην Ελλάδα

Αθήνα

Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων 61
Κ. Πατήσια, 111 44 Αθήνα
Τηλ.: 210 2112000
Fax: 210 2112024, 210 2112028
e-mail: mba-programs@eede.gr

Τμήμα Πελοποννήσου & Δυτικής Ελλάδος

Πλατεία Πίνδου 1 Γούναρη & Αγ. Ανδρέου
262 22 Πάτρα
Τηλ.: 2610 318573
Fax: 2610 361517
e-mail: patra@eede.gr

Τμήμα Μακεδονίας

Λέοντος Σοφού 3
546 26 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 522314, 2310 516639
Fax: 2310 546218
e-mail: macedonia@eede.gr

Τμήμα Κρήτης

Κονδυλάκη 105 & Βάρνης
713 05 Θέρισσος, Ηράκλειο
Τηλ.: 2810 258869, 2810 263351
Fax: 2810 258413
e-mail: creta@eede.gr

www.eede.gr

Αίτηση Εγγραφής

DIPLOMA IN SALES MANAGEMENT 1^η ΣΕΙΡΑ ΚΕΡΚΥΡΑΣ

Προσωπικά Στοιχεία

Όνομα: _____ Επώνυμο: _____

Διεύθυνση: _____

Τηλέφωνο: _____ Κινητό: _____

Fax: _____ e-mail: _____ Ημ. Γεννήσεως: _____

Εκπαίδευση

Εκπαιδευτικό Ίδρυμα	Χρονολογία	
	Από	Έως

Επαγγελματική Εμπειρία

Σημερινή Απασχόληση

Τίτλος Επιχείρησης: _____

Θέση: _____

Διεύθυνση Επιχείρησης: _____

Τηλέφωνο: _____ Fax: _____ e-mail: _____

Προηγούμενη Επαγγελματική Εμπειρία

Τίτλος Επιχείρησης	Χρονολογία		Θέση
	Από	Έως	

Για χρήση από την ΕΕΔΕ

Ημερομηνία Αποδοχής Αίτησης: _____

Υπογραφή Υπεύθυνου Προγράμματος: _____

Κωδικός Φ.Π. _____

Κωδικός Ν.Π. _____