



**ΟΡΓΑΝΩΣΗ, ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΥΝΕΡΓΕΙΟΥ –
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ (Α' ΕΞ.)
ΜΑΘΗΜΑ 7**

**ΣΥΡΓΚΑΝΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΟΣ ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ
Τ.Ε.
MSc/IWE/LVL II NDT**

ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

- Κατανόηση των πωλήσεων.
- Είδη των πωλήσεων.
- Ανάλυση του κάθε είδος.

ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

- ✓ *Οι στόχοι του σημερινού μαθήματος είναι να κατανοήσουμε την έννοια της πώλησης αλλά και τα τρία (3) στάδια της πώλησης.*

ΠΩΛΗΣΗ-ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Πωλήσεις... Η πιο Παρεξηγημένη Έννοια του Μάνατζμεντ σε Ολόκληρο τον Κόσμο!
- Ορισμός: Η διαδικασία κατά την οποία κάποιος πουλάει κάτι.

ΤΑ ΣΤΑΔΙΑ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ (3)

- Να κάνεις ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ στον πελάτη.
- Να κάνεις ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ του προϊόντος.
- ΚΛΕΙΣΙΜΟ της πώλησης (προκαταβολή).

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ

- Με τον όρο Διερεύνηση Αναγκών εννοούμε πάντα τις Ανάγκες που έχει ο πελάτης, τις οποίες εμείς θα πρέπει να ακούσουμε με μεγάλη προσο

- **ΜΙΑ ΠΩΛΗΣΗ ΧΑΝΕΤΕ ΜΟΝΟ**
ΌΤΑΝ ΕΧΕΙΣ ΚΑΝΕΙ ΛΑΘΟΣ
ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- Η δουλειά του πωλητή στο δεύτερο στάδιο είναι να Παρουσιάσει με τον Καλύτερο τρόπο το προϊόν.
- Εάν δεν μάθεις τη χρήση του προϊόντος, δεν θα μπορέσεις ποτέ να γίνεις καλός πωλητής.

- **ΠΟΤΕ ΔΕΝ ΛΕΜΕ ΨΕΜΑΤΑ**
ΣΕ ΜΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ-
ΠΩΛΗΣΗ

ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ

- *Είναι το Βασικότερο σημείο μιας πώλησης. Με τη λέξη κλείσιμο εννοούμε τη στιγμή όπου ο πελάτης θα δώσει την προκαταβολή στο ταμείο.*
- *Για σένα αλλά και για την επιχείρηση η πώληση έχει ολοκληρωθεί!!!*

ΕΙΔΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Υπάρχουν 3 είδη πωλήσεων με τα οποία προσπαθούμε να πλασάρουμε τα προϊόντα μας.
- Τηλεφωνική Πώληση.
- Πρώτη Πώληση (επίσκεψη στην εταιρία).
- Πώληση μέσω internet (e-sales).

ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

Είναι μια από τις δυσκολότερες πωλήσεις γιατί στην περίπτωση αυτή δεν ξέρεις με τι είδους πελάτη έχεις να κάνεις από την άλλη πλευρά του τηλεφώνου.

Προσπαθείς συνέχεια με την κουβέντα να του κλείσεις ραντεβού.

- **Δεν του λες όλες τις πληροφορίες του προϊόντος από το τηλέφωνο.**
- **Δεν λες ποτέ τιμή από το τηλέφωνο (κυρίως στην αρχή).**
- **Κρατάς όλα τα στοιχεία επικοινωνίας.**

ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ

- ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΑΠΌ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΣΤΙΓΜΗ ΠΟΥ ΧΤΥΠΑΕΙ ΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ, ΝΑ ΠΙΣΤΕΥΕΤΕ ΚΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΤΕ ΌΤΙ Ο ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ, ΕΪΝΑΙ ΗΔΗ ΠΕΛΑΤΗΣ ΣΑΣ.

ΠΡΩΤΗ ΠΩΛΗΣΗ

- Η πιο εύκολη από όλες τις άλλες πωλήσεις. Αν φύγει ο πελάτης, ΕΧΑΣΕΣ την πώληση. Στην πρώτη πώληση περιμένεις να μπει ο πελάτης στην εταιρία σου και δεν χρειάζεται να παίξεις το ρόλο του πλασιέ.
- Θα πρέπει να καλωσορίσεις με τον καλύτερο τρόπο τον πελάτη.
- Θα πρέπει να τον κάνεις να νιώσει άνετα.

ΠΡΩΤΗ ΠΩΛΗΣΗ

- Του προσφέρεις κάτι για να πει.
- Ακούς προσεκτικά ποιες είναι οι ανάγκες του.
- Κάνεις παρουσίαση του προϊόντος και στη συνέχεια κάνεις ξενάγηση στην επιχείρηση

ΠΩΛΗΣΗ ΜΕΣΩ INTERNET

- Μια σχετικά καινούργια μέθοδος για να γίνονται οι πωλήσεις. Η μέθοδος αυτή προσφέρει καθαρό κέρδος.
- Πλήρη παρουσίαση του προϊόντος.
- Εύκολους τρόπους για την απόκτηση του. (κατανοητή πορεία για την αγορά).

ΠΩΛΗΣΗ ΜΕΣΟ INTERNET

- Πλήρης παρουσίαση στους όρους συμμετοχής.
- Χαμηλότερες τιμές από τις τιμές στη λιανική πώληση.

ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ

- Κατανόηση των ειδών πωλήσεων.
- Σωστή αντιμετώπιση του κάθε είδους.
- Ανάλυση της κάθε πώλησης ξεχωριστά.
- Παραδείγματα.