



THE INSTITUTE OF SALES
& Marketing MANAGEMENT

Diploma in Sales Management



ελληνική εταιρία διοικήσεως επιχειρήσεων



ελληνικό ινστιτούτο μάρκετινγκ

Diploma in Sales Management



Στόχοι προγράμματος:

Το Πρόγραμμα παρέχει τη δυνατότητα στους υποψηφίους:

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

Σε ποιους απευθύνεται:

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.

Εισηγητές:

Οι εισηγητές του προγράμματος είναι άνθρωποι της πράξης, διακεκριμένα στελέχη της αγοράς στο χώρο των πωλήσεων, που έχουν ειδικά εκπαιδευτεί στη Μ. Βρετανία.

Εκπαιδευτικό υλικό:

Η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει μεταφρασμένες και εμπλουτισμένες στα ελληνικά σημειώσεις.

Η διδασκαλία γίνεται με τη χρησιμοποίηση των πλέον σύγχρονων μεθόδων διδασκαλίας: case studies, syndicate cases, role playing.

Σκοπός μας είναι ο συνδυασμός της θεωρητικής εκπαίδευσης και της πρακτικής αξίας της πολυετούς πείρας των εισηγητών του προγράμματος, στο χώρο των επιχειρήσεων.

Εξετάσεις:

Στο τέλος του προγράμματος θα διεξαχθούν γραπτές εξετάσεις σε όλη την ύλη. Η εξεταστική επιτροπή θα είναι 4μελής και θα έχει την ακόλουθη δομή:

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

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

Αναλυτικό Πρόγραμμα

ΩΡΕΣ	ΔΕΣΜΕΣ
24	Τεχνικές Επικοινωνίας Η επικοινωνία στην πώληση, Η πρώτη εντύπωση, Δημιουργία κλίματος, Τεχνικές ερωτήσεων, Γλώσσα σώματος, Αποτελεσματική ακρόαση, Τεχνικές παρουσιάσεων, Συναλληλακτική 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, διαπραγματεύσεις, Το παζάρι, Τεχνικές διαπραγματεύσεων, Παιχνίδι διαπραγματεύσεων.
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 – Συναλληλαγματικές, 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 της 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 Εταιριών, Στελέχη των οποίων Εκπαιδεύτηκαν στο **Diploma in Sales Management**

ACS AIR COURIER AEE
ACHAIA PACK AE
ACTELION HELLAS AE
APIVITA AE
AS COMPANY AE
ASTRAZENECA AE
AVIN OIL AE
BAYER HELLAS ABEE
BUSINEES SOLUTIONS AE
COCA – COLA 3E
CRETA FARM ABEE
DAS HELLAS AE
DATA COMMUNICATION AE
DIAGEO HELLAS SA
DUROSTICK ABEE
EFG EUROBANK AE
ELITHERM ABEE
ELPEN AE
ERGOTRAK AE
EUROLIFT ΕΠΕ
FORTHNET AE
FRANKE HELLAS ABEE
FREZYDERM ABEE
GILEAD SCIENCES ΕΛΛΑΣ
GLAXOSMITHKLINE ABEE
HELLA ON LINE AE
HELLAS ON LINE
HELLASNET AE
HELLENIC CATERING SA
HELLENICA AE
HEWLETT PACKARD
I.M.S HELLAS AE
ICAP ΑΝΩΝ. ΕΤΑΙΡ. ΕΡΕΥΝΩΝ
ING GROUP
INFO AE
JOHNSON & JOHNSON HELLAS ABEE
KLEEMANN HELLAS ABEE
LUNA AE
MAKRO CASH & CARRY
MAMIDOIL JETOIL AE
MATTEL ABEE
MAVA AE
Mc CAIN HELLAS ΕΠΕ
MEDIA MARKT AE
MEDIASTROM ABEE
MENARINI HELLAS AE
MERCK ΕΠΕ
MISKO AE

NOVO NORDISC HELLAS LTD
OLVOS SCIENCE AE
OMEGA PHARMA HELLAS AE
PACO ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
PISCINES IDEALES AE
PRAKTIKER HELLAS AE
ROCHE HELLAS AE
SANI BEACH HOTEL
SCANDINAVIAN TOBACCO HELLAS SA
SERPHORA ΜΑΡΙΝΟΠΟΛΟΣ ΑΕΕ
SIEMENS AE
SILK OIL AE
SSL ΕΛΛΑΣ AE
STAYER LUXEGO AE
TASTY FOODS ABEE
TOYOTA AE
TUDOR ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΕΕ
UNIMAC AE
UNION OPTIC ABEE
VERTIKAL ABEE
VODAFONE -ΠΑΝΑΦΟΝ ΑΕΕΤ
WILO HELLAS ABEE
WYETH HELLAS SA
ΧΑΝΤΙC AE
ΥΤONG ABEE
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ AE
ΑΛΝΤΕΜΑΡ Α.Σ.Τ.Ε
ΑΛΟΥΜΥΛ AE
ΑΜΚΟ AE
ΑΡΓΩ ABEE
ΑΡΗΤΗ AE
ΑΤΤΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ AE
ΒΕΧΡΟ AE
ΒΙΑΝΕΞ AE
ΒΙΒΕΧΡΟΜ AE
ΒΙΟΔΥΝΑΜΙΚΗ AE
ΒΙΟΤΥΡ ABEE
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS AE
ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ ABEE
ΓΕΝΕΣΙΣ ΦΑΡΜΑ AE
ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ AE
ΓΕΝΚΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ AE
ΓΚΑΛΛΑΧΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΕ
ΓΚΡΕΚΗΣ ABEE
Δ. ΜΑΣΟΥΤΗΣ AE
ΔΕΛΤΑ AE
ΔΟΥΡΟΣ AE
ΕΛΒΙΑΛ AE
ΕΛΙΝΟΙΛ AE
ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ AE

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ
ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ ΚΛΩΣΤΟΥΨΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΑΕΒΕ
ΕΡΜΗΣ SECURITY AE
ΕΥΒΟΪΚΗ ΖΥΜΗ ABEE
ΕΥΣΤΡΑΤΙΑΔΗΣ ΑΒΕΤΕ
ΕΥΦΡΑΙΜΙΔΗΣ ΑΒΕΕ
ΘΡΑΚΗ AE
ΙΑΤΡΙΚΗ ΕΥ ΖΗΝ AE
ΙΝΚΟΤΡΕΪΝΤ ΕΠΕ
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε.Ζ
ΚΑΖΙΝΟ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ AE
ΚΟΜΑΠ ΕΛΛΑ ABEE
ΚΟΝΤΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΑΛΥΒΟΣ ABEE
ΚΟΡΕ AE
ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ Π. ΑΕΒΕ
ΛΑΝΕΤ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ AE
ΜΑΓΕΙΡΑΣ ΔΙΑΓΝ. ΜΗΧ/ΤΑ Ε
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ AE
ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ ABEE
ΜΙΝΩΑΣ ΕΚΔΟΤΙΚΗ AE
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ AE
ΝΙΚΑΣ Π.Γ. ABEE
ΝΙΟΥΤΟΝ ΕΠΕ & ΣΙΑ ΕΕ
ΟΠΤΟΓΥΑ ABEE
ΟΤΕ PLUS AE
ΟΤΕΝΕΤ AE
ΠΑΚΟ AE
ΠΑΠΑΚΟΣΜΑΣ ΕΠΕ
ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ ABEE
ΠΕΤΡΟΓΚΑΣ AE
ΠΕΤΣΙΑΒΑΣ Ν. AE
ΠΙΤΤΑΣ Α. ABEE
ΣΑΡΑΝΤΗΣ ABEE
ΣΙΔΕΝΟΡ AE
ΣΚΟΡΔΑΚΗΣ AE
ΣΠΕΤΣΕΡΗΣ Ε. AE
ΣΥΝ/ΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΘΕΣ/ΚΗΣ
ΣΥΝ/ΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ AE
ΤΙΤΑΝ ΤΣΙΜΕΝΤΩΝ AE
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗ AE
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΤΑΚΤΙΚΩΝ Α.Ε.Ε
ΥΠΟΔΟΜΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ AE
ΦΑΓΕ AE
ΦΑΡΑΝ ABEE
ΦΑΡΜΑΝΕΛ AE
ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ ΛΙΛΛΥ ABEE
ΦΙΛΙΠΣ ΕΛΛΑΣ ABEE
ΦΡΗΣΛΑΝΤ ΕΛΛΑΣ ABEE
ΧΑΛΚΟΡ AE
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ. Κ. ΑΤΕ
ΧΡΩΤΕΧ AE

