



Τα πάντα, από τηλεφωνικό μάρκετινγκ μέχρι την τηλεοπτική διαφήμιση, θεωρούνται τεχνική πωλήσεων. Το να είναι κανείς υπερβολικά επίμονος μπορεί να αποβεί μοιραίο στη λάθος στιγμή καθώς επίσης και το αντίστροφο. Η απλή γνώση της τεχνικής δεν επαρκεί. Χρειάζεται η αντίληψη του πού και πότε πρέπει να εφαρμοστεί. Οι δυναμικοί πωλητές ξέρουν πόσο σημαντικό είναι να δημιουργούν μακρόχρονες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες.

Μέσω επαναλαμβανόμενης εξάσκησης σε προσομοιώσεις πραγματικών συνθηκών πωλήσεων, η ExeCom μπορεί να καλλιεργήσει τις βασικότερες αρχές της επιτυχημένης μεθόδου Πωλήσεων.

Τα σεμινάρια περιέχουν τεχνικές τόσο για τους καινούριους όσο και για τους πιο προχωρημένους πωλητές, και περιλαμβάνουν θεωρητικό και πρακτικό κομμάτι.

Η Αποτελεσματική Τεχνική Πωλήσεων είναι κρίσιμη για μικρές επιχειρήσεις, όσο και για αυτοαπασχολούμενους επαγγελματίες που προσπαθούν να προ



ωθήσουν τις ίδιες τους τις υπηρεσίες. Ακόμα και για αυτούς που δεν θεωρούνται «πωλητές,» η επίγνωση ορισμένων τεχνικών πωλήσεων μπορεί να κάνει τη διαφορά ανάμεσα στην επιτυχία και την αποτυχία μιας διαπραγμάτευσης.

Η Executive Communication διδάσκει τη διαδικασία πωλήσεων σε όλα της τα στάδια: από την πρώτη επαφή με τον πελάτη μέχρι το κλείσιμο της συμφωνίας. Υπάρχουν ορισμένες γνώσεις απαραίτητες στις πωλήσεις, όπως η εκμετάλλευση συναισθηματικών και παρορμητικών αγορών, η ικανότητα κατάρριψης αντιρρήσεων, τεχνική πωλήσεων προϊόντων λιανικής, και άλλα. Η εκπαίδευση σε αυτούς τους τομείς πιθανόν να συμπίπτει με στοιχεία από τις Συμβουλευτικές Επιχειρηματικές Υπηρεσίες ή και Εξέλιξη Εταιρικών Ομάδων. Όπως και όλα τα επιχειρηματικά σεμινάρια της εταιρείας, η Μέθοδος Πωλήσεων διδάσκεται σε μορφή ιδιαίτερων ή ομαδικών μαθημάτων. Για πελάτες που ζουν στην Ελλάδα, οι υπηρεσίες προσφέρονται στα κεντρικά της εταιρείας στην Αθήνα. Για τους υπολοίπους, προσφέρονται κατόπιν συνεννόησης και μέσω διαδικτύου.