

## Η ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΠΩΛΗΤΗ - ΠΕΛΑΤΗ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΥΦΕΣΗΣ

(The psychology of long term business relationships)



**Το σεμινάριο στοχεύει να σας βοηθήσει να αποκτήσετε:**

- Σε βάθος κατανόηση της ψυχολογίας της σχέσης με τον πελάτη.
- Επίγνωση στη σωστή διαχείριση & αντιμετώπιση πελατών.
- Επίγνωση όλων των στοχευόμενων ενεργειών που παράγουν πωλησιακά αποτελέσματα.
- Εξειδικευμένες γνώσεις που απαιτούνται στη δημιουργία μακροχρόνιων επαγγελματικών σχέσεων.
- Διαύγεια πράξεων και ενεργειών σε σχέση με την ψυχολογία και νοοτροπία των πελατών σε περιόδους αβεβαιότητας και ύφεσης.

Με τον σύμβουλο  
επιχειρήσεων,  
εισηγητή σεμιναρίων,  
συγγραφέα και εκδότη  
30 βιβλίων πωλήσεων  
**κ. Άκη Αγγελάκη**

[www.akis-angelakis.com](http://www.akis-angelakis.com)

### Θεματολογία:

- Οι δυο παράγοντες που παρακινούν τον πελάτη να αγοράσει.
- Β.Α.Τ.Α.Υ.
- Κάθε πωλησιακή διαδικασία αποτελείται από τρία μέρη.
- Οι σχέσεις συνεχίζονται και μετά την πώληση.
- Η δυναμική του complex selling.
- Γιατί η αγοραστική απόφαση είναι η αρχή μιας μακροχρόνιας σχέσης και με ποιους τρόπους αποφασίζει ο πελάτης.
- Η διαδικασία των πέντε αγοραστικών αποφάσεων πριν την τελική απόφαση.
- Η πολυπλοκότητα των προϊόντων / υπηρεσιών προς πώληση και η ψυχολογία του πελάτη.
- Παλιός και νέος τρόπος πώλησης.
- Γιατί και πως η χρήση των λέξεων παίζει σπουδαίο ρόλο στη δημιουργία της σχέσης.
- ΟΙ ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΕΡΟΙ ΛΟΓΟΙ «ΚΛΕΙΔΙΑ» ΠΟΥ ΚΑΠΟΙΟΣ ΑΓΟΡΑΖΕΙ.
- Τα δυο μεγαλύτερα εμπόδια σε κάθε πώληση και πως να τα διαχειρίζεστε με επιτυχία.
- ΒΙΩΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΦΟΒΟΥ ΤΗΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ & ΤΗΣ ΑΠΟΡΡΙΨΗΣ.
- Το σεμινάριο υποστηρίζεται από προβολές σύντομων εκπαιδευτικών βίντεο.

Αποτελεί το 1ο από μία σειρά σεμιναρίων με κορυφαίους εισηγητές  
από Ελλάδα & Εξωτερικό.

### 1<sup>η</sup> ΕΝΟΤΗΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

ΔΩΡΕΑΝ ΓΙΑ **ΟΛΟΥΣ** ΤΟΥΣ  
ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ

### 2<sup>η</sup> ΕΝΟΤΗΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

ΔΩΡΕΑΝ **ΜΟΝΟ** ΓΙΑ  
ΜΕΛΗ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ.



ΕΓΓΡΑΦΗ ΜΕΛΟΥΣ

Μία ευγενική πρωτοβουλία του:



**Π.Σ.Α.Σ.**