

# ΟΔΗΓΟΣ «ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ»

για πωλητές και επαγγελματίες  
σε περιόδους οικονομικής κρίσης και αβεβαιότητας

Τετάρτη 29 Ιουνίου , Ώρες 16:45 - 22:00

Δεν είστε μόνοι!

Ανησυχείτε για το επαγγελματικό σας μέλλον;

Βλέπετε τις πωλήσεις σας να μειώνονται;

Δυσκολεύεστε να κλείσετε νέες δουλειές;

Βλέπετε τους πελάτες σας να γίνονται όλο και περισσότερο αναβλητικοί και αναποφάσιστοι;

Μήπως αισθάνεστε τη «γη να τρέμει κάτω από τα πόδια σας;»

Νιώθετε να σας εγκαταλείπουν τα αποθέματα ελπίδας, αισιοδοξίας και δύναμης για να συνεχίσετε την προσπάθεια;

Σας «πνίγει» η αγωνία σχετικά με το πώς θα αντιμετωπίσετε τις υποχρεώσεις σας, σε μια αγορά που «στερεύει» από νέες δουλειές;

Έχετε κουραστεί από το να σκέφτεστε τρόπους, ιδέες και πρακτικές που θα σας αυξήσουν τις πωλήσεις;



ο Άκης Αγγελάκης  
παρουσιάζει το πιο σημαντικό  
και επίκαιρο **σεμινάριο**  
για **πωλητές,**  
**επιχειρηματίες**  
και **ελεύθερους**  
**επαγγελματίες!**

Ένα σεμινάριο αναγκαίο και διαφωτιστικό όσο κανένα άλλο!

Από τον άνθρωπο που εδώ και **5 συναπτά χρόνια**  
περιγράφει, προειδοποιεί και δίνει αποδεδειγμένα  
πρακτικές και αποτελεσματικές λύσεις επιχειρηματικής  
επιβίωσης για τους δύσκολους καιρούς που όλοι ζούμε.

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: 210 2512988 & 210 2584880, E-mail [success2@otenet.gr](mailto:success2@otenet.gr) & [info@image-a.gr](mailto:info@image-a.gr)

- Πως να αποφεύγετε την πωλησιακή «κακοποίηση» από τη μεριά των πελατών.
- Τι θα πρέπει να κάνετε σε περιόδους «αναδουλειάς» ώστε να ανακτήσετε το κουράγιο σας.
- Δεν αρκεί να έχετε στόχους αλλά και να ξέρετε πως να τους διαχειριστείτε σωστά!
- Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται! Πώς να αντιμετωπίσετε αυτή τη σκληρή πραγματικότητα.
- Πότε και γιατί πρέπει να «τρομάζετε» τον πελάτη...
- Ποιες είναι οι δραστηριότητες υψηλής και χαμηλής «ρευστοποίησης».
- Να γιατί δεν πειθονται οι πελάτες! Τι να κάνετε ώστε να επηρεάζετε θετικά τις αγοραστικές τους αποφάσεις.
- Τι θα πρέπει να προσέχετε όταν διαπραγματεύεστε σε περιόδους οικονομικών κρίσεων.
- Η δύναμη των «στοχευόμενων» ερωτήσεων.
- Για να διακριθείτε στις πωλήσεις κάνετε ακριβώς τα αντίθετα από αυτά που κάνουν οι πολλοί.
- Τι πρέπει να προσέχετε όταν υποβάλλετε προσφορές.
- Οι τεχνικές «κλεισίματος» είναι αυταπάτη.
- Δεν υπάρχει πώληση βάσει αναγκών, αλλά βάσει επιθυμιών. Ξέρετε πώς γίνεται;
- Μερικά σημάδια που προειδοποιούν ότι η πώληση δεν πρόκειται να ολοκληρωθεί.
- Πως αντιδρά η ανθρώπινη φύση στη διάρκεια μιας πώλησης.
- Τι να προσέχει η γυναίκα πωλήτρια όταν πουλά σε άνδρα πελάτη.
- Πως να πουλάτε σε μεγάλες εταιρίες και οργανισμούς και πως να αποφεύγετε τις παγίδες.
- Πως να "διαβάσετε" τις συμπεριφορές των άλλων, μέσα από τέσσερις απλούς κώδικες επικοινωνίας.
- Νέα συμπεράσματα για την οικονομική κρίση που πρέπει να γνωρίζει κάθε πωλητής.
- Η σπουδαιότητα των δεσμεύσεων και πως η συνεχής διαπραγμάτευση φέρνει αποτελέσματα.
- Ποιες είναι οι «σκληρές» ερωτήσεις και που διαφέρουν από τις «στρατηγικές» ερωτήσεις.
- Τι σημαίνει πωλησιακή «επιβίωση» στην πράξη..
- Με ποιους τρόπους ο πελάτης είναι ζωντανός «ανιχνευτής» ψεύδους.
- 8 σκληρές αλήθειες για την οικονομική κρίση!
- Γιατί στη σύγχρονη πώληση η ευγένεια μπορεί να σας «καταστρέψει».
- Πώς να αντιδράτε στις προκλήσεις και καχυποψία του πελάτη.
- Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο!
- Διαπραγματεύεστε με το σωστό άτομο;
- Κάνετε παρουσιάσεις ή πωλήσεις;
- Ποιες είναι οι σωστές πωλησιακές δραστηριότητες για αυτή την εποχή.
- Η καταλυτική δύναμη της χρήσης δυο συναισθημάτων για το κλείσιμο μιας πώλησης.
- Σε ποιους τομείς της πωλησιακής σας ζωής θα πρέπει να είστε αδίστακτοι.
- Δεν αναζητούν όλοι οι πελάτες το φθηνότερο. Πώς να διαχειρίζεστε αυτούς που το αναζητούν.
- Δεν είναι κακό να απορρίπτετε πρώτοι.
- Τρόποι για να δημιουργείτε συναισθηματική φόρτιση στον πελάτη.
- Τι απαιτούν οι πελάτες από τον πωλητή σήμερα και τι μπορείτε να τους δώσετε.
- Ποιες είναι οι «στρατηγικές» ερωτήσεις και ποια είναι η αποτελεσματικότητά τους.
- Μερικές δύσκολες και καθοριστικές αποφάσεις για να πάρετε στην περίοδο που διανύουμε.
- Γιατί ο φόβος είναι πωλησιακό εργαλείο. Πως χρησιμοποιείται;
- Επτά κρίσιμες δεξιότητες για ανάπτυξη που δεν θέλουν να ξέρετε.
- Γιατί η θετική σκέψη μπορεί να σας κάνει κακό;
- Όταν ο πελάτης «θέλει να το σκεφτεί...»
- Πώς να πουλάτε στις γυναίκες
- Τα τρία διαφορετικά είδη των ερωτήσεων στη διάρκεια της πώλησης - Εργαστήριο.
- Πώς να αντιμετωπίζετε τον πελάτη που έχει ήδη σχέση με τον ανταγωνισμό.
- Τι μισούν περισσότερο οι πελάτες σήμερα.
- Τα «καλά παιδιά» χάνουν πωλήσεις!
- Μάθετε να αντιστέκεστε στο «φυσιολογικό».
- Το να κερδίσετε την εμπιστοσύνη του πελάτη δεν είναι αρκετό. Τι άλλο χρειάζεται;
- Τι υπαγορεύει και πως χρησιμοποιείται η αρχή της «πιστοποίησης»;
- «Αντι-ασφυγιόγνος μάσκα» κατά της οικονομικής κρίσης : Οι σπουδαιότερες συμβουλές για τη σωστή διαχείριση όλων των προβλημάτων που αντιμετωπίζετε με τις πωλήσεις σας!

# ΕΝΤΕΛΩΣ ΝΕΑ & ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ, ΕΙΔΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΗ ΓΙΑ ΝΑ ΔΙΝΕΙ ΛΥΣΕΙΣ ΣΕ ΒΑΣΑΝΙΣΤΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΝ ΚΑΘΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΠΩΛΗΤΗ!

## ΜΕΡΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙΣ / ΜΑΡΤΥΡΙΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΤΕΣ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΟΥ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΑΝ ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΠΡΟΣΦΑΤΑ

Δείτε εδώ μαρτυρίες επαγγελματιών που έχουν παρακολουθήσει το σεμινάριο και βγάλτε τα δικά σας συμπεράσματα:

[Http://akis-angelakis.com/greek/DVDs.aspx?Productid=269](http://akis-angelakis.com/greek/DVDs.aspx?Productid=269)

[Http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=339](http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=339)

[Http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=347](http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=347)

[Http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=397](http://akis-angelakis.com/greek/Dvds.aspx?Productid=397)

[Http://akis-angelakis.com/greek/DVDs.aspx?Productid=293](http://akis-angelakis.com/greek/DVDs.aspx?Productid=293)

## Μερικές γραπτές ενδεικτικές μαρτυρίες συμμετεχόντων

Εξαιρετικό! Δεν ήταν κοινή θεματολογία βαφτισμένη «λύσεις στην κρίση», όπως συνηθίζεται αυτό τον καιρό. Ήταν ρεαλιστικές θέσεις που με άγγιξαν. Από τις καλύτερες αν όχι η καλύτερη παρουσιάσεις που έχω παρακολουθήσει! Ο κος Αγγελάκης διαθέτει ειλικρίνεια και εμπειρία στο αντικείμενο, αν και το κάνει συχνά, με έπεισε ότι το ζει και δεν «τρέχει» μια ρουτίνα. Ευχαριστώ. **Γεωργία Καπράλου.**

Ένα σεμινάριο πολύ διαφωτιστικό και ουσιώδες. Χρησιμότητα για την επαγγελματική ζωή ενός πωλητή. Ειπώθηκαν πράγματα ρηξικέλευθα, τα οποία αντιτίθενται στα συνηθισμένα. Υποστηρίχθηκαν με επιχειρήματα και παραδείγματα από την ίδια τη ζωή! **Κωνσταντίνος Δαμάσκος.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο, με αμεσότητα και ρεαλισμό! **Τάκης Στάπας.**

Με εντυπωσίασε η σαφήνεια σε ορισμούς και κατευθύνσεις **Χρήστος Μηλιώνης.**

Χρήσιμο και πρωτοποριακό, με πολλές ιδέες. Ένα σεμινάριο με σύγχρονες αντιλήψεις **Αντώνης Πανταζόπουλος.**

Εντυπωσιακά τα κρυμμένα «μυστικά» που επηρεάζουν την ψυχολογία του πελάτη και του πωλητή καθώς και οι τρόποι χρήσης τους **Ξενοφών Δαμιανός.**

Πρωτοποριακό σεμινάριο με νέες ανατρεπτικές ιδέες! Εντυπωσιάστηκα από όλη τη θεματολογία. Θα ήθελα περισσότερο χρόνο. **Δανιήλ Μάλλιος.**

Πολλά πράγματα που θεωρούσα ταμπού απαντήθηκαν. Εντυπωσιακή η αμεσότητα και κατανόηση του κ. Αγγελάκη όπως και η έννοια της ΒΑΤΑΥ. **Παναγιώτης Χριστοφοράκης.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο που σε «πορώνει»! **Χρήστος Μποζατζίδης.**

Ένα πολύ καλό σεμινάριο που θα βοηθήσει. Με εντυπωσίασε η Βασική αρχή της ανθρώπινης ύπαρξης **Βασίλης Μερτζιώτης.**

Εντυπωσιακές οι «σκληρές» ερωτήσεις **Στάθης Καραμέρης.**

### Τιμή συμμετοχής €90 που συμπεριλαμβάνει:

- Αναλυτικές σημειώσεις για κάθε συμμετέχοντα (σε ηλεκτρονική μορφή).
- Σε ηλεκτρονική μορφή το βιβλίο “Μικρά Μυστικά για μεγάλες Πωλήσεις” αξίας €14
- Το ομότιπλο βιβλίο “ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ” 400 σελίδων του κ. Αγγελάκη με έκπτωση 30% (προαιρετικά)
- Βεβαίωση Παρακολούθησης

**Business & Life  
Training**  
by Akis Angelakis



### ΕΓΓΥΗΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Αν μέχρι το πρώτο διάλειμμα δεν είστε ικανοποιημένοι από τη διδασκεία ύλη, εμείς θα σας επιστρέψουμε τα χρήματά σας, χωρίς καμιά ερώτηση από τη μεριά μας!

ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: 210 2512988 & 210 2584880, E-mail [success2@otenet.gr](mailto:success2@otenet.gr) & [info@image-a.gr](mailto:info@image-a.gr)