

# Έχετε Πωλητές ή Παραγγελιολήπτες;

## Πωλητής

1. Δημιουργεί ανάγκες στους πελάτες του
2. Παρουσιάζει τα οφέλη για τους πελάτες του, από την χρήση των προϊόντων του
3. Αναζητά ευκαιρίες
4. Δουλεύει με στρατηγική
5. Γνωρίζει τους ανταγωνιστές του
6. Κάνει ποιοτικές επισκέψεις
7. Υποστηρίζει σθεναρά τις τιμές των προϊόντων του
8. Κτίζει το μέλλον του
9. Βελτιώνει την ομαδικότητα και τη συνεργασία με τους συναδέλφους του
10. Επενδύει στην εκπαίδευση

VS

## Παραγγελιολήπτης

1. Καταγράφει τις ανάγκες των πελατών του
2. Παρουσιάζει τα χαρακτηριστικά των προϊόντων του
3. Ψάχνει δικαιολογίες
4. Δουλεύει από συνήθεια
5. Φοβάται τους ανταγωνιστές του
6. Κάνει ποσοτικές επισκέψεις
7. Προτείνει συνεχώς στη διοίκηση εκπτώσεις και προσφορές
8. Μιλά για το παρελθόν του
9. Γκρινιάζει και παραπονιέται για όλους και για όλα
10. Επενδύει στις γνωριμιές

## Στοχευμένες Εκπαιδευτικές Προτάσεις για Πωλητές

- ⇒ **Εταιρικές Πωλήσεις σε Περίοδο Κρίσης – Επίπεδο I**
- ⇒ **Γραπτές & Τηλεφωνικές Πωλήσεις – Επίπεδο II**
- ⇒ **Διαχείριση Σημαντικών Αντιρρήσεων & Εισπράξεις Οφειλών – Επίπεδο III**
- ⇒ **Επαγγελματική Αξιοποίηση του MS Excel για Στελέχη Πωλήσεων – Επίπεδο I & II**



Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας για περισσότερες πληροφορίες



ΑΘΗΝΑ: Α. Διάκου 21, 15235

☎ 2313 033123

✉ athens@anadeixi.gr

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Ν. Μαντζάρου 16, 54627

☎ 2310 253713

✉ info@anadeixi.gr