

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ
Επιτυγχάνοντας την Πώληση στον Φαρμακοποιό
Σάββατο 8 Απριλίου 2017
New York College - Λ. Αμαλίας 38, 105 58 Αθήνα
Αίθουσα Α1

8:30 - 9:00 Προσέλευση-Εγγραφή

9:00 - 9:45 **Η εταιρεία σας στην αγορά του σημερινού φαρμακείου**

Εισηγητής: Αντώνης Σακάλογλου – Κωδικός ΛΑΕΚ: 11077

- ✓ Στόχοι & Υπηρεσίες της εταιρείας σας στα φαρμακεία
- ✓ Πλεονεκτήματα και οφέλη των υπηρεσιών της εταιρείας σας για τον φαρμακοποιό
- ✓ Το φαρμακείο του σήμερα
- ✓ Κατηγοριοποίηση πελατών (φαρμακοποιών) και κίνητρα συνεργασίας ανά τυπολογία πελάτη.

9:45 - 10:00 **Διάλειμμα - Καφές**

10:00 - 11:30 **Η Σύγχρονη πώληση στο φαρμακείο (Μέρος Α)**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

- ✓ Δημιουργώντας ενδιαφέρον για συνεργασία
- ✓ Συμβουλές για καλύτερη επικοινωνία
- ✓ Τα βήματα της συναλλαγής με τον πελάτη
- ✓ Αντιμετώπιση αντιρρήσεων - Τεχνικές & Παραδείγματα

11:30 - 11:45 **Διάλειμμα - Καφές**

11:45 - 12:30 **Η Σύγχρονη πώληση στο φαρμακείο (Μέρος Β)**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

- ✓ Το κλείσιμο της συναλλαγής
- ✓ Follow up και υλοποίηση
- ✓ Οργάνωση εργασίας
- ✓ Άνοιγμα νέου πελάτη

12:30 - 12:45 **Διάλειμμα - Καφές**

12:45 - 14:15 **Play Roles σε διάφορους τύπους πελατών**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

14:15 - 15:15 **Διάλειμμα - Γεύμα**

15:15 - 16:00 **Trade Marketing και οργάνωση προβολών**

Εισηγητής: Αντώνης Σακάλογλου – Κωδικός ΛΑΕΚ: 11077

Άσκηση Αυτοαξιολόγησης

16:00 - 16:15 **Διάλειμμα - Καφές**

16:15 - 17:00 **Η τέχνη της διαπραγμάτευσης**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

Quiz

17:00 - 17:30 **Ερωτήσεις - Ανοικτή Συζήτηση και αξιολόγηση σεμιναρίου**