

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ
Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Αντιρρήσεων με Φαρμακοποιούς
Παρασκευή 10 Νοεμβρίου 2017
ΙΙΕΚ American - Ρεθύμνου 3, 106 82 Αθήνα
Αίθουσα 2.2

8:30 - 9:00 Προσέλευση - Εγγραφή

9:00 - 9:30 **Η Εταιρεία σας στην Αγορά του Σημερινού Φαρμακείου**

Εισηγητής: Αντώνης Σακάλογλου - Κωδικός ΛΑΕΚ: 11077

- ✓ Στόχοι και υπηρεσίες της εταιρείας σας στα Φαρμακεία
- ✓ Πλεονεκτήματα και οφέλη των υπηρεσιών της εταιρείας σας για τον Φαρμακοποιό
- ✓ Κατηγοριοποίηση πελατών (Φαρμακοποιών) και κίνητρα συνεργασίας ανά τυπολογία πελάτη

9:30 - 10:30 **Διαχείριση Αντιρρήσεων στο Φαρμακείο**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

- ✓ Τα βήματα της συναλλαγής με τον πελάτη
- ✓ Αντιμετώπιση αντιρρήσεων - Τεχνικές και Παραδείγματα
- ✓ Το κλείσιμο της συναλλαγής στο Φαρμακείο

10:30 - 10:45 **Διάλειμμα - Καφές**

10:45 - 11:30 **Η Τέχνη της Διαπραγμάτευσης**

Εισηγητής: Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου - Κωδικός ΛΑΕΚ: 20071

- ✓ Πώληση και διαπραγμάτευση: Πότε γίνεται πώληση και πότε διαπραγμάτευση
- ✓ Οι τρεις θεμελιώδεις κανόνες της
- ✓ Στόχος, όριο και αρχική θέση

11:30 - 11:45 **Διάλειμμα - Καφές**

11:45 - 12:30 **Η Τέχνη της Διαπραγμάτευσης**

Εισηγητής: Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου - Κωδικός ΛΑΕΚ: 20071

- ✓ Β.Α.Τ.Ν.Α και «αγκυροβόλι»
- ✓ Επικοινωνιακές τακτικές επίτευξης του στόχου και «άμυνας»

12:30 - 13:30 **Διάλειμμα - Γεύμα**

13:30 - 14:15 **Ασκήσεις Διαπραγμάτευσης**

Εισηγητής: Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου - Κωδικός ΛΑΕΚ: 20071

14:15 - 14:30 **Διάλειμμα - Καφές**

14:30 - 15:15 **Προσομοίωση της Διαπραγμάτευσης**

Εισηγητής: Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου - Κωδικός ΛΑΕΚ: 20071

15:15 - 15:30 **Διάλειμμα - Καφές**

15:30 - 17:00 **Play Roles σε Διάφορους Τύπους Πελατών**

Εισηγήτρια: Πόπη Χαραμή - Κωδικός ΛΑΕΚ: 37456

- ✓ Νέος πελάτης (1η επίσκεψη στο Φαρμακείο)
- ✓ Άρνηση σε επαναληπτική παραγγελία
- ✓ Διαχείριση αδυναμιών από μέρους του προμηθευτή