

σεμινάριο “Διαπραγματεύσεις και Διαχείριση Αντιρρήσεων με Φαρμακοποιούς”



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ενδυναμώνουμε την Επικοινωνία Υγείας



ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Παρασκευή, 10 Νοεμβρίου 2017 - 09:00 έως 17:00

ΙΙΕΚ AMERICAN

Ρεθύμνου 3, 106 82 Αθήνα



**Απευθύνεται σε Στελέχη Επιχειρήσεων
που Παρέχουν Προϊόντα και Υπηρεσίες
στα Φαρμακεία!**

Αναβαθμίστε τις γνώσεις των στελεχών σας και δώστε ώθηση στις πωλήσεις σας στον Φαρμακοποιό με την τεχνογνωσία, την εμπειρία και το κύρος της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ.

Εισηγητές

Δημοσθένης Παπακωνσταντίνου - Professional Marketer, Certified Negotiator, Accredited Mediator, Corporate Trainer, Ελληνικό Ινστιτούτο Διαπραγματεύσεων

Πόπη Χαραμή - Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Marketing και Επικοινωνίας, Αρχισυντάκτρια περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Αντώνης Σακάλογλου - Σύμβουλος Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Σε ποιούς απευθύνεται

- Στελέχη Πωλήσεων που επισκέπτονται Φαρμακεία
- Νέοι πωλητές, με εμπειρία πωλήσεων εκτός του χώρου της υγείας
- Διευθυντές Πωλήσεων, που επιθυμούν να ανακαλύψουν νέες εμπειρίες

Σκοπός σεμιναρίου

Το σεμινάριο έχει στόχο να εκπαιδεύσει στελέχη πωλήσεων σε τακτικές αντιμετώπισης αντιρρήσεων και αποτελεσματικής διαπραγμάτευσης με τον Φαρμακοποιό του σήμερα, ώστε να επιτύχουν ρεαλιστική - ανάλογα με το Φαρμακείο - πώληση στα λίγα διαθέσιμα λεπτά που έχουν στο Φαρμακείο.

Τι θα κερδίσετε από το σεμινάριο

- Πως θα κερδίσετε την πώληση «πουλώνοντας» το όφελος και όχι το προϊόν
- Πως θα διαχειριστείτε τις αντιρρήσεις του Φαρμακοποιού για να κλείσετε τη συμφωνία
- Πως θα διαπραγματεύεστε επιδέξια, πειστικά, αποφασιστικά και γρήγορα
- Πως θα έχετε συμφέρουσες συμφωνίες με δυνατά αγκυροβόλια, ρεαλιστικούς στόχους και έντεχνες τακτικές
- Πως θα εξουδετερώνετε τυχόν ενέδρες, εκπλήξεις και παγίδες
- Πως να χρησιμοποιείτε επιδέξιες επικοινωνιακές τακτικές ώστε να ξεπερνάτε εμπόδια ακόμα και όταν οι καταστάσεις δεν είναι όπως τις θέλετε
- Πως θα προωθείτε τις πολιτικές της εταιρίας διατηρώντας συγχρόνως καλές σχέσεις ώστε να παίρνετε το καλύτερο αποτέλεσμα μετατρέποντας τυχόν διαφορές σε συμφέρουσες συμφωνίες

Θέματα σεμιναρίου

- Η εταιρεία σας στην αγορά του σημερινού Φαρμακείου
- Διαχείριση Αντιρρήσεων στο Φαρμακείο
- Η τέχνη της διαπραγμάτευσης
- Play roles σε διάφορους τύπους Φαρμακοποιών



Μεθοδολογία σεμιναρίου

Συμμετοχικό (interactive) με τη συμμετοχή όλων των συμμετεχόντων ώστε:

- Να ενδυναμώσει και να παρακινήσει τους συμμετέχοντες
- Να διερευνήσει τις ανάγκες/ικανότητες των συμμετεχόντων
- Να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να ανακαλύψουν σημεία βελτίωσης στην δική τους μεθοδολογία και προσέγγιση πώλησης

Κόστος σεμιναρίου

Συμμετοχές

1-2 άτομα

3-5 άτομα

6 και άνω άτομα

Αγορά έως 13/10

230€

200€

170€

Αγορά 14/10 – 9/11

280€

250€

225€

Οι ανωτέρω τιμές είναι ανά άτομο και δεν περιλαμβάνουν ΦΠΑ



Με την υποστήριξη του

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το σεμινάριο, μπορείτε να επικοινωνείτε με την κα Βάσια Στεφανοπούλου: T. 210 984 3274 - E. v.stefanopoulou@pharmamanager.gr