

Ημερίδα από το Επιμελητήριο Πιερίας και το Διαβαλκανικό Ινστιτούτο

Πρώτα οι καθές σχέσεις με τον πελάτη, μετά η επιτυχία

Για τις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων και την ανάπτυξη καλών σχέσεων με τους πελάτες, ως προαπαιτούμενο της επιτυχίας μιας επιχείρησης, μίλησε ο αμερικανός,

ες μεθόδους προνοητικής πώλησης».

Στην κατάμεστη από κόσμο συνέδριακή αίθουσα του Επιμελητηρίου, η διάλεξη του κ. Lewis συγκέντρωσε το

αγορά. Ευχαρίστησε τον κ. Lewis που για τρίτη φορά ανταποκρίνεται στο αίτημα του Επιμελητηρίου και του Διαβαλκανικού Ινστιτούτου να είναι κεντρικός· ομιλητής σε

εδρος της Extension Management Inc κ. Bill Lewis εντυπωσίασε με την απλότητα επικοινωνίας των μηνυμάτων αναφορικά με τις σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων, που

κλίμα που δημιουργεί ο συνεχής καταιγισμός κακών ειδήσεων. Μάλιστα ανέφερε προβλέψεις ειδικών που υπολογίζουν την έξοδο από την παρούσα κρίση κοντά

σιάστηκαν όλα εκείνα τα στοιχεία που συνθέτουν την «προνοητική πώληση» (proactive selling) και μπορούν να οδηγήσουν στην επιχειρηματική αριστεία. Την εξαιρετική πα-



πρόεδρος της Extension Management Inc, κ. Bill Lewis, στο πλαίσιο ημερίδας που διοργανώθηκε, το απόγευμα της Τετάρτης 26 Νοεμβρίου, από το Επιμελητήριο Πιερίας και το Διαβαλκανικό Ινστιτούτο για Εκπαιδευτική και Οικονομική Ανάπτυξη, με θέμα «Προσέλκυση πελατών με νέ-

αμείωτο ενδιαφέρον του ακροατηρίου για περίπου τρεις ώρες. Την εκδήλωση χαιρέτισε ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Πιερίας κ. Ηλίας Χατζηχριστοδούλου υπογραμμίζοντας τη σημασία που έχει η προσέγγιση των πελατών σε καιρούς οικονομικής κρίσης και έλειψης ρευστότητας στην

εκπαιδευτική ήμερίδα και σημείωσε: «για άλλη μια φορά αποδεικνύεται ότι είστε ιδιαίτερα αγαπητός στα μέλη μας δημιουργώντας το αδιαχώρητο στην αίθουσα».

Bill Lewis: «Σε 18 μήνες προβλέπεται το τέλος της οικονομικής κρίσης»

Ο εισηγητής και πρό-



δεν έχουν άλλο στόχο από τη δημιουργία νέων πελατών και τους τρόπους ικανοποίησής τους.

Αρχικά ανέλυσε τις τρέχουσες οικονομικές συνθήκες με την πεποίθηση ότι ο επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να δίνει υπερβολική σημασία στην ψυχολογία και το αρνητικό επιχειρηματικό

στους 18 μήνες.

Το κοινό υποβλήθηκε σε μια δοκιμασία αυτό – αξιολόγησης με ενδιαφέροντα αποτελέσματα και ακολούθησε η ανάπτυξη του θέματος «η σημαντικότητα της επαφής με τους πωλητές και οι τρόποι συμπεριφοράς και προσέγγισής των πελατών». Μάλιστα παρου-

ρουσίαση ακολούθησαν πολλές ερωτήσεις από τους επιχειρηματίες που στην πλειοψηφία τους στόχο είχαν την προσωπική βελτίωση.

Η εκδήλωση έκλεισε με ευχαριστίες από τον εκπρόσωπο του Επιμελητηρίου Πιερίας και μέλος του Δ.Σ. κ. Δημήτρη Ρογκότη.