

## **ΠΩΛΗΣΕΙΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΡΙΣΗ** **Αναπροσαρμογή στρατηγικής και διατήρηση πελατών**

Απευθύνεται σε πωλητές και στελέχη πωλήσεων πρώτης γραμμής, με ή χωρίς εμπειρία που έρχονται καθημερινά σε επαφή με υφιστάμενους και υποψηφίους πελάτες και έχουν στόχο την δημιουργία κερδοφόρων σχέσεων με τους πελάτες, μέσω up & cross selling και μακροχρόνιας συνεργασίας.

**Οι Πελάτες εξακολουθούν να έχουν ανάγκες, Κάποιος πρόκειται να τις ικανοποιήσει. Κάληιστα θα μπορούσατε να είστε εσείς.**

**Ημ/νία Διεξαγωγής:  
24 & 25 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2010**

**Ώρες Διεξαγωγής: 16:00 – 21:00**

**Τόπος Υλοποίησης:  
Παπαφλέσσα 35,  
Ασπρόπυργος**

**Εκπαιδευτής:  
Δημήτρης Μαύρος  
Σύμβουλος  
Διοίκησης Επιχειρήσεων  
& Ανθρώπινου Δυναμικού  
Σύμβουλος Marketing  
& Πωλήσεων**

**Κόστος συμμετοχής: 290€**

Για περισσότερες πληροφορίες ή/ και διευκρινίσεις μπορείτε να επικοινωνείτε στα τηλέφωνα 210 5582372, 3 & 5. Υπεύθυνος Επικοινωνίας: κα Χάρις Βλάχαβα. Μπορείτε να δηλώσετε τη συμμετοχή σας στο σεμινάριο αποστέλλοντας συμπληρωμένο το επισυναπτόμενο έντυπο αίτησης συμμετοχής με fax: 2105582374 ή με e-mail: ekepee@otenet.gr

Το σεμινάριο  
επιδοτείται από  
το ΛΑΕΚ  
0,45%

- Οι δηλώσεις συμμετοχής θα πρέπει να αποσταλούν έως και την **18η ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2010**, με FAX: 210-5582374 ή Ηλεκτρονικά στη διεύθυνση: [ekepee@otenet.gr](mailto:ekepee@otenet.gr)
- ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΣΤΟ ΛΑΕΚ 0,45: **20 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 2010**
- Το κόστος συμμετοχής προκαταβάλεται. Ακυρώσεις γίνονται δεκτές έως και 7 ημέρες πριν την έναρξη του σεμιναρίου.
- Οι συμμετέχοντες θα παραλάβουν ειδικό **ΠΑΚΕΤΟ ΣΗΜΕΙΩΣΕΩΝ & ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ**
- Το σεμινάριο μπορεί να πραγματοποιηθεί και **ενδοεπιχειρησιακά**, προσαρμοσμένα στις ανάγκες κάθε εταιρείας.
- Το ΚΕΚ Ε.ΚΕ.Π.Ε.Ε. αναλαμβάνει για τους πελάτες του όλες τις διαδικασίες υποβολής του προγράμματος στο ΛΑΕΚ 0,45 **ΔΩΡΕΑΝ.**