

SALES MANAGEMENT MARATHON



The Ultimate Sales Manager

A 6-module Sales Management Certification Course

Απόκτησε την πιστοποίηση «**SALES MANAGER CERTIFICATION**» παρακολουθώντας όλα τα προγράμματα του Sales Management Marathon με έκπτωση έως **25%** (στις περιπτώσεις των early bird συμμετοχών).

Εναλλακτικά **δημιούργησε το δικό σου εκπαιδευτικό πλάνο** συμμετέχοντας μόνο στα προγράμματα της επιλογής σου (έως 6 διαθέσιμα modules), λαμβάνοντας το αντίστοιχο πιστοποιητικό εκπαίδευσης ανά πρόγραμμα από την PORTER HENRY & CO (USA). Ισχύουν early bird πακέτα εκπτώσεων **15%** έως τις 9 Οκτωβρίου 2020.

Τα live virtual εκπαιδευτικά προγράμματα θα διεξάγονται στην Ελληνική γλώσσα από πιστοποιημένους συνεργάτες της PH&CO & της Secret Key.

Για συμμετοχές επικοινωνήστε με τη SECRET KEY
T: 210 6096921 E-mail: info@secretkey.gr
www.secretkey.gr





ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2020

MODULE

1

SALES MOTIVATION

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΕΥΘΥΓΡΑΜΜΙΣΗΣ & ΕΝΙΣΧΥΣΗΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΚΙΝΗΣΗΣ ΣΤΙΣ ΟΜΑΔΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Πως βρίσκουμε την ιδιαίτερη, εσωτερική & έντονη επιθυμία που ωθεί κάθε πωλητή στη δράση
- Οι 6 παραδοσιακές πηγές παρακίνησης
- Τα σύγχρονα κίνητρα των πωλητών (Today's TOP MOTIVATORS in Sales)
- Λεκτικές & εξωλεκτικές ενδείξεις για την αναγνώριση των κινήτρων κάθε πωλητή
- Πως διαχειριζόμαστε αποτελεσματικά κάθε τύπο κινήτρου
- Συνέντευξη κινήτρων πωλητή (Motivational Interviewing)
- Βήματα & τεχνικές ενσυναίσθησης στη συνέντευξη κινήτρων OARS
- Οι Στρατηγικές Παρακίνησης: SALES MASTERY, SALES AUTONOMY & PERSONAL PURPOSE

14 & 16

Οκτωβρίου

14:00-17:00

21

Οκτωβρίου

14:00-16:00

8 ώρες

MODULE

2

MANAGING SALES PERFORMANCE

Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ & ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Τα οφέλη της Στρατηγικής «Managing Sales Performance»
- Πως εντοπίζουμε και διαχειριζόμαστε κενά στην απόδοση των πωλητών μας πριν εξελιχθούν σε προβλήματα
- Master Case Study στην απόδοση πωλήσεων (οι ομάδες συνεργάζονται σε ψηφιακά break out rooms)
- Επικοινωνώντας & Παρακολουθώντας τους «κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας» (Critical Success Factors) στους πωλητές
- Προσδιορίζοντας «δείκτες απόδοσης»
- Παρακολουθώντας τους δείκτες απόδοσης για τον εντοπισμό δυνατών σημείων & σημείων βελτίωσης (Gains/Gaps)
- Προσδιορίζοντας τις αιτίες της χαμηλής απόδοσης των συνεργατών
- Πότε και ποιες κατάλληλες δράσεις αναλαμβάνω ως Δ/ντής Πωλήσεων για τη βελτίωση της απόδοσης
- Το Flowchart "αιτία-αποτέλεσμα" στην Διοίκηση των συνεργατών στις πωλήσεις

26 & 29

Οκτωβρίου

14:00-17:00

30

Οκτωβρίου

14:00-16:00

8 ώρες

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2020

MODULE

3

THE DYNAMIC DUO SALES COACHING STRATEGY

FIELD COACHING (FC)

- Τα οφέλη του Sales Coaching
- Διαχωρίζοντας το Sales Coaching σε Field Coaching & Virtual Sales Coaching
- Το κλειδί της επιτυχίας : Η συχνότητα της υλοποίησης του Field Coaching = η #1 πρόκληση
- Κριτήρια και εργαλεία προγραμματισμού χρόνου sales coaching σε κάθε συνεργάτη πωλήσεων
- Φύλλο Κατανομής Χρόνου Field Coaching
- Χαρτογραφώντας το δυναμικό της ομάδας πωλήσεων
- Η διαδικασία και τα βήματα του Field Coaching
- Οι παγίδες στο Field Coaching, απολογισμός περιόδου ενεργοποίησης του Field Coaching

VIRTUAL SALES COACHING (VSC)

- Ανακαλύπτοντας την ψηφιακή διαδικασία καθοδήγησης (coaching) των πωλητών
- Νέες μέθοδοι λήψης feedback από τους συνεργάτες ως προς τις επικοινωνίες πώλησης
- Ενθαρρύνοντας και διατηρώντας την υψηλή απόδοση από οποιοδήποτε σημείο ή κανάλι.
- Οι κανόνες & ο ρυθμός στο Virtual Sales
- Pre-Call Coaching
- Χρήση των Coaching Scorecards μέσω ψηφιακών καναλιών & εφαρμογών (skill improvement trackers) για την παρακολούθηση των targeted skills
- Post-Call Analysis & Οδηγός Καθοδήγησης
- Virtual Post-Call Coaching Conference

13,16 & 20

Νοεμβρίου

14:00-17:00

**9 ώρες
Field Coaching**

30

Νοεμβρίου

14:00-17:00

1

Δεκεμβρίου

14:00-16:00

**5 ώρες Virtual
Sales Coaching**



ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2020

MODULE

4

COUNSELING & DISCIPLINE STRATEGY IN SALES

- Σύγκριση του Sales Coaching με το Sales Counseling
- Πότε ενεργοποιούμε την προσέγγιση Counseling στις πωλήσεις
- Φύλλο Σχεδιασμού της συνάντησης Counseling για τον πωλητή (The Counseling Planning Tool)
- Η διεξαγωγή της συνάντησης Counseling
- Αναγνώριση & διαχείριση των στρατηγικών άμυνας κατά τη διάρκεια του Counseling
- Λάθη & παγίδες κατά τη διάρκεια του Counseling στις Πωλήσεις
- Η επιλογή της δράσης «Πειθαρχία»(Discipline) στη διαχείριση των πωλητών
- Η προσοδευτική πειθαρχία στη Διοίκηση ομάδων πωλήσεων
- Δείγμα Πειθαρχικού Σημειώματος /Πότε επιλέγουμε τη λήξη της συνεργασίας

MODULE

5

RECRUITING & SELECTING SALES STARS

- Διαδικασία, τεχνικές και εργαλεία για την επιλογή στελεχών πώλησης (salespeople)
- Μέθοδοι αξιολόγησης και εντοπισμού στελεχών υψηλού δυναμικού στον χώρο των πωλήσεων
- Πώς μπορούμε να μειώσουμε το ποσοστό αποχώρησης (turnover) πωλητών
- Προσλήψεις με οδηγό τους αριθμούς, φιλτράρισμα των ελκυστικών υποψηφίων, σχεδιασμός των in-depth συνεντεύξεων (διερευνητική διαδικασία 4 βημάτων)
- Σύγκριση των επικρατέστερων υποψηφίων για τη θέση και επικύρωση της τελικής επιλογής μέσω ασφαλών τεχνικών

7 & 8

Δεκεμβρίου

14:00-17:00

6 ώρες

15 Δεκεμβρίου

14:00-16:00

17 & 18

Δεκεμβρίου

14:00-17:00

8 ώρες

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2021

MODULE

6

SALES LEADERSHIP

- Δημιουργία Οράματος για την ομάδα πωλήσεων
- Μεταφράζοντας το όραμα της ομάδας πωλήσεων σε στόχους
- Αναπτύσσοντας στρατηγικές πώλησης & εντοπίζοντας τακτικές προς άμεση υλοποίηση
- Η λήψη αποφάσεων στην Ηγεσία των Πωλήσεων
- Προσωπικός δείκτης Sales Leadership (Vision vs Risk Questionnaire)
- Η Διαδικασία απόφασης ROI στην Ηγεσία των Πωλήσεων μέσα από 5 βήματα-Χρήση ειδικού πλαισίου απόφασης ROI
- Χρήση του πλαισίου ROIFrame για τη σύγκριση εναλλακτικών επιλογών που σταθμίζει ο Ηγέτης Πωλήσεων
- Η επιρροή στην Ηγεσία των Πωλήσεων
- Αναγνωρίζοντας το προσωπικό μας Στυλ Ηγεσίας στις Πωλήσεις (Sales Leadership Style Questionnaire)
- Τεχνικές ενίσχυσης της προσωπικής επιρροής του Sales Leader
- Τα μυστικά της γλώσσας σώματος του SALES LEADER για να ενισχύσει την επιρροή του
- Η δύναμη της ανθεκτικότητας ως μοχλός επιτυχίας στις ομάδες πωλήσεων
- Χαρακτηριστικά & δεξιότητες των «ανθεκτικών ηγετών»
- Χαρτογράφηση των δυσκολιών στις 3 «ζώνες» πρόκλησης (3 resilience zones)
- Στρατηγικές & εργαλεία για να αναπτύξουμε ανθεκτικότητα
- Βοηθητικές διαδικασίες & μηχανισμοί για να ανταποκριθούμε επιτυχώς στην αντιξοότητα
- Πως αναπτύσσουμε νοοτροπία ανάπτυξης & ευέλικτες μορφές σκέψης (Growth Mindset versus Fixed Mindset)
- Αντιξοότητα & Πεποιθήσεις : Ίδια η πρόκληση αλλά διαφορετικές οι συνέπειες
- Τεχνικές ανάπτυξης & διατήρησης «αισιόδοξου τρόπου σκέψης» (Learning Optimism)
- Η αλυσίδα «Πεποιθήσεις- Συναισθήματα- Συμπεριφορές»
- ΣΘΕΝΟΣ : Το πιο αξιόπιστο προγνωστικό της επιτυχίας
- Πως μπορούμε να γίνουμε Ηγέτες των Αλλαγών που έρχονται

27 & 29

Ιανουαρίου

14:00-17:00

1&3

Φεβρουαρίου

14:00-17:00

12 ώρες



FACILITATORS

ΕΛΕΝΑ ΜΗΤΣΙΜΠΟΝΑ

Η Έλενα Μητσίμπονα είναι Managing Director της Συμβουλευτικής εταιρίας SECRET KEY από τον Ιανουάριο του 2011. Συνεργάζεται συμβουλευτικά και εκπαιδευτικά για περισσότερα από 18 χρόνια με πολυεθνικές και Ελληνικές εταιρίες βοηθώντας τις να αναπτύξουν ηγεσία στις πωλήσεις τους και να δημιουργήσουν δυνατή κουλτούρα εξυπηρέτησης, ενισχύοντας με καινοτόμο σχεδιασμό την εμπειρία του πελάτη. Είναι η πιστοποιημένη αντιπρόσωπος σε Ελλάδα, Κύπρο, Τουρκία & Βαλκάνια του βραβευμένου εκπαιδευτικού υλικού της πολυεθνικής Συμβουλευτικής εταιρίας Porter Henry & Co(USA), η οποία έχει εξειδίκευση σε Sales Leadership, Συμβουλευτική Πώληση, Field Coaching & Managing Performance προγράμματα. Η Έλενα είναι πιστοποιημένη εισηγήτρια από το International Customer Service Association(ICSA-USA) στο «Στρατηγικό Σχεδιασμό της Εμπειρίας του πελάτη» (Strategic Innovation on Customer Experience Design) και πιστοποιημένη Design Thinking Facilitator από τη DESIGN THINKERS ACADEMY(the Netherlands). Είναι πιστοποιημένη Master Facilitator στις ενότητες Customer Emotions Management for Contact Centers, Retail & Omni-Channel από τονCXFO.org. Έχει συμβουλευτική εξειδίκευση, μέσα από επιτυχημένες συνεργασίες διάρκειας στο χώρο των δικτύων λιανικής, των υπηρεσιών, του αυτοκινήτου, των B2Bυπηρεσιών και των καταναλωτικών προϊόντων. Η Έλενα είναι κριτής στα διεθνή Customer Experience Awards(CSTN, CXFO) και βραβευμένη διεθνής εισηγήτρια στην κατηγορία «International Customer Service Trainer» στο θεσμό των Ευρωπαϊκών CSTA AWARDS(Customer Service Training Awards-London). Η Έλενα είναι Founder του Athens Customer Experience Academy & διοργανώτρια του Athens Customer Experience Festival από το 2014. Η Έλενα Μητσίμπονα είναι κάτοχος Μεταπτυχιακών τίτλων στη Διεθνή Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων(MscInternational Human Resources Management) από τοCranfield School of Management (SOM -UK) και στη Διοίκηση Επιχειρήσεων(MBA) από τοUniversity of Wales. Κατέχει επίσης πτυχίο Ψυχολογίας & Φιλοσοφίας από το Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΚΟΠΟΥΛΟΣ

Ο Κων/νος Γεωργικόπουλος σήμερα είναι Senior Consultant, ειδικός συνεργάτης & εξειδικευμένος “Trainer” στελεχών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Είναι πτυχιούχος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ - σε Business Administration & Economics), του Πανεπιστημίου PACE της Νέας Υόρκης (MBA in Marketing Management), και είναι κάτοχος Prof. DOCTORATE (level 8) σε Coaching in Strategic Business & Leadership. Έχει υπάρξει στέλεχος με μακρά (πλέον των 25 ετών) εμπειρία στον Εμπορικό, Διοικητικό και HR τομέα. Διετέλεσε HR General Manager Greece, στην **Coca-Cola 3E**, Εμπορικός Δ/ντής στην **DIAGEO - United Distillers, BEBELAC AEBE** κ.α.

Είναι εισηγητής εκπαιδευτικών Σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό και η ενδοεπιχειρησιακή εκπαιδευτική του εμπειρία επεκτείνεται σε πλήθος εταιρειών όπως: **ΕΛΠΕ, ELPEDISON, UCB, Pizza Hut, adidas Hellas, INDITEX-ZARA, ACCOR SERVICES, TITAN, Halkis Cements, SCA MOELNLIKE, Coca-Cola 3E, Hellas Finance, Hyatt Regency, CENTURY-21 Realtors, Lidl, KONVA, Medecins Sans Frontieres, κ.α.**

Η εκπαιδευτική του δραστηριότητα υπερβαίνει τις 5000 ώρες τα τελευταία 10 χρόνια και μόνο. Έχει δημιουργήσει Εκπαιδευτικές Ενότητες για πολλά Επιχειρησιακά θέματα μεταξύ των οποίων:

- ✓ **Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων (από την θεωρία στην Πρακτική Εφαρμογή),**
- ✓ **IDRS (Interdepartmental Review & Reporting System),**
- ✓ **Top Level Selling Skills,**
- ✓ **Η Διαχείριση των Αλλαγών στο σημερινό Εταιρικό Περιβάλλον**
- ✓ **B2B-Back to Basics**
- ✓ **Focusing our customer (Εστιάζοντας στον πελάτη)**
- ✓ **How to create value through people**

Είναι μέλλος πολλών οργανισμών (ΕΕΔΕ, AMA κ.α.), όπως επίσης “certified assessor” για το IIP-(Investor in People) μοντέλο πιστοποίησης.





FACILITATORS

ΙΩΑΝΝΑ ΤΖΟΥΓΚΑΝΟΠΟΥΛΟΥ

Η **Ιωάννα Τζουγκανοπούλου** είναι απόφοιτος του τμήματος Φιλοσοφίας- Παιδαγωγικής & Ψυχολογίας του Α.Π.Θ με προσανατολισμό την Ψυχολογία. Έχει παρακολουθήσει 2-ετές πρόγραμμα μετεκπαίδευσης στο Management από το Harvard Business Publishing . Έχει πιστοποιηθεί στο “Solution Focused Coaching ” και ολοκληρώνει την φάση του accreditation ως Coach από το ICF. Συγκεντρώνει εμπειρίες από επιχειρησιακά περιβάλλοντα με διαφορετικές κουλτούρες και από ρόλους Sales Management και HR. Έχει εργαστεί ως **Sales Manager για 9 χρόνια** σε πολυεθνική εταιρεία καλλυντικών και έχει ασχοληθεί συστηματικά με την καθοδήγηση ανθρώπων για την βελτιστοποίηση της απόδοσης τους και την επίτευξη στόχων. Έχει σχεδιάσει στρατηγικά πλάνα πωλήσεων με προωθητικές ενέργειες για την ανάπτυξη νέων αγορών και έχει ηγηθεί στην ομάδα πωλήσεων με πολύ καλά αποτελέσματα. Για 12 χρόνια εργάστηκε ως **Learning & Development Manager** στην εταιρεία Leroy Merlin με κύριες αρμοδιότητες την στρατηγική εκπαίδευσης και ανάπτυξης,τη δημιουργία νέων προγραμμάτων για τη βελτίωση δεξιοτήτων πώλησης , τον σχεδιασμό και υλοποίηση προγραμμάτων Leadership development, το performance και το talent management. Έχει υλοποιήσει και ως εκπαιδύτρια πολυάριθμα προγράμματα εκπαίδευσης Τεχνικών Πωλήσεων, Field Coaching, Train the Trainer, Performance Management και Communication skills. Έχει ασχοληθεί με τον σχεδιασμό και την υλοποίηση προγραμμάτων **Sales Skills development** και **Sales/ Field Coaching** που είχαν μεγάλη συνεισφορά στα επιχειρησιακά αποτελέσματα και έχουν **βραβευθεί** και **στα HR Awards** για την καινοτομία και τις βέλτιστες πρακτικές τους:



Gold award in Effective use of coaching- HR Awards 2015 – “Field Coaching”,

Silver award in Excellence in leadership development, HR Awards 2018- “Grow 2gether”

Τα τελευταία χρόνια έχει εμβασθύνει και στον σχεδιασμό και την υλοποίηση **προγραμμάτων Leadership development** με στόχο την **ανάπτυξη ικανοτήτων αυτο-ηγείας και coaching** στους managers , τα οποία υποστήριξαν την αλλαγή οργάνωσης & κουλτούρας του οργανισμού και βραβεύθηκαν για την αποτελεσματικότητά τους στα HR Awards 2019:

Bronze Award in Excellence in leadership development: “Roadmap to self-leadership”

Bronze Award in Effective use of coaching, “Developing coaching practices & mindset”

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ

Ο **Δημήτρης Γεωργόπουλος** είναι ο ιδρυτής & CEO της **Rethink Business Lab**, εξειδικευμένης συμβουλευτικής και εκπαιδευτικής εταιρείας σε θέματα Διοίκησης Πληροφοριών (data governance και υπηρεσίες DPO), Ανάπτυξης Επιχειρήσεων, Εξυπηρέτησης Πελατών, Αντιμετώπισης Λειτουργικών Κινδύνων, Βιωματικής Εκπαίδευσης, Mentoring & Coaching στελεχών. Ο Δημήτρης έχει υλοποιήσει έργα σε διεθνές επίπεδο που περιλαμβάνουν Επιχειρηματική Στρατηγική, Customer Experience Governance & Strategy, Customer Value Management, Σχεδιασμός Διαδικασιών & Λειτουργιών, Επιπρόσθετα έχει υλοποιήσει πλήθος έργων σε θέματα data governance που περιλαμβάνουν συμμόρφωση με το κανονιστικό πλαίσιο, ασφάλεια πληροφοριών, ενίσχυση της ανθεκτικότητας και ανάκαμψης σε περιβάλλον κρίσεων, έλεγχος και αξιολόγηση εφαρμογής κανόνων & διαδικασιών (permanent supervision).



Ταυτόχρονα, έχει εκπαιδύσει μεγάλο αριθμό στελεχών σε θέματα εμπειρίας πελάτη, ηγεσία & οργάνωση ομάδων, στην εφαρμογή του κανονισμού προστασίας δεδομένων. Για τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες συνεργάζεται με τη Νομική Βιβλιοθήκη και την TUV Austria Academy. Έχει συνεργαστεί επίσης με το ΚΕΚ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Τα στελέχη των εταιρειών που έχουν εκπαιδευτεί προέρχονται από κάθε κλάδο της αγοράς. Είναι επίσης συνιδρυτής & διαχειριστής και διαπιστευμένος εκπαιδευτής του DPO Academy, του πρώτου φορέα στην Ελλάδα που προσφέρει εκπαίδευση και εξειδικευμένη τεχνογνωσία σε θέματα του Γενικού Κανονισμού Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων.

Ο Δημήτρης, έχει εκτενή εμπειρία στον τραπεζικό τομέα και σε εταιρείες παροχής εξειδικευμένων λύσεων μέσω ελληνικών και πολυεθνικών οργανισμών, όπου κατείχε ανώτατες διοικητικές θέσεις (C-Level) όπως Εκτελεστικό Μέλος ΔΣ Τραπεζών, CEO, CCO, COO, GM, CInO, CMO, e-business Director, Bancassurance Director, IT Operations Director. Έχει σπουδάσει την Οικονομική Επιστήμη στο Πανεπιστήμιο Πειραιά και έχει μετεκπαιδευτεί στο Corporate University της Societe Generale, στο European School of Management (ESCP-EAP), INSEAD, TDI.