



Διαμέγεται
Δωρεάν

Ο Σχολιαστής

Μηνιαία Πολιτική - Σατιρική και Αποκαλυπτική Εφημερίδα της Αγ. Παρασκευής



Τα αρτοποιεία
Αγγελίδης σας εύχονται
Καλό Πάσχα με
υγεία, αγάπη και
δημιουργικότητα!

Κεντρικό:
Αγ. Τριάδος 18, Παράδεισος,
Αγ. Παρασκευή, 210 6007227
Υποκ/μα: Αγ. Αντωνίου 116,
Πάτημα Χαλανδρίου, 210 6007070
www.aggelidis.com.gr



σελ. 10 - 11

Υπόθεση “Μακρή” με άρωμα “Μπαρμπίκα”.

Σωτήρης Ησαΐας :

“Η συνεχής εκπαίδευση των πωλητών ως
αποτέλεσμα τεχνογνωσίας των πελατών”

σελ.11



Γιάννης Σταθόπουλος :
«Δεν είναι δυνατόν να
φοβόμαστε να
εφαρμόσουμε το Νόμο!»

σελ.13



Τιμολέων (Τίμος)
Κωστόπουλος
Αντιδήμαρχος
οικονομικών

«ο Δήμος οφείλει
να στέκεται
δίπλα στους
αναξιοπαθούντες».

σελ.4



Πολλές ευχές για Καλό
Πάσχα. Αφετηρία
ελπίδας και προοπτικής
για την πατρίδα μας και
την πόλη μας!

Νίκος Σόβολος
πολιτικός επιστήμων
Οικονομολόγος



Εύχομαι η ανάσταση
του Κυρίου να φέρει
σε όλους και όλες υγεία,
χαρά και πρόοδο,
προσωπική και
επαγγελματική

Δημήτρης Αλεφαντίς
συνιδρυτής “Συμμαχία Ευθύνης”



Σας εύχομαι καλό
Πάσχα με δημιουργικά
ξεκινήματα

Μαρία Κοντοπούλου
υπ. Δημοτική Σύμβουλος
Ψυχολόγος



Εκδήλωση της
“Συμμαχία Ευθύνης”
με θέμα “Νέοι και
Επιχειρηματικότητα”

σελ. 6



συμμαχία ευθύνης

Ψιλικά - Άρτος - Γλυκό - Καφές
Είδη καπνιστού - Ελληνικός και Ξένος Τύπος
Γαλακτοκομικά - Τυροκομικά - Αλλαντικά
Κάβα (ποτά - κρασιά - χύμα τσικουδιά - τσίπουρο)
Ψωμιά (χωριάτικο, ολικής, πολύσπορο) Βουτήματα - Παξιμάδια - Κριτινιάκια

Ζαχαρώδη - Σοκολάτα
Αναψυκτικά - Μπύρες
Ζυμαρικά - “Μπινελίκια” Σάντουιτς
Βιολογικά προϊόντα

Κατεψυγμένα (λαχανικά - πίτσες)
Espresso - cappuccino
Ελληνικός - Nescafe frappe
Τυρόπιτα Σφολιότα
Σπανακοτυρόπιτα
Απορρυπαντικά - χαρτικά
είδη υγιεινής

**Παράδοση
ΚΑΤ ΟΙΚΟΝ**

Ελάχιστη Παραγγελία
5 ευρώ χωρίς Τύπο και τσιγάρα
από 9:00 - 13:00
& 19:00 - 21:00

Σκύρου 21 πλ. Ύδρας
Αγία Παρασκευή
Τηλ.: 210 60 13 409
Κιν.: 694 30 08 500

Η συνεχής εκπαίδευση των πωλητών ως αποτέλεσμα τεχνογνωσίας των πελατών

Οι Νέες τεχνικές και η συνεχής εκπαίδευση είναι το μυστικό της επιτυχίας των πωλήσεων, όπως αποκάλυψε σε συνέντευξη του στο περιοδικό netweek ο Δημοτικός σύμβουλος της παράταξης του Βασίλη Ζορμπά και Επιστημονικός Σύμβουλος Εταιρικής Εκπαίδευσης κ. Σωτήρης Ησαΐας.

πw: *“Με ποιους τρόπους και τακτικές μια εταιρεία τεχνολογίας μπορεί να ενδυναμώσει τις πωλήσεις της”;*

«Όταν μια επιχείρηση επιλέγει έναν πωλητή μόνο και μόνο για να αποκτήσει το πελατολόγιο του ή γιατί θεωρεί ότι ο πωλητής πρέπει να είναι συνέχεια έξω από το γραφείο του μόνο για να φέρνει λεφτά, χωρίς να του έχει δώσει τα απαραίτητα εκπαιδευτικά και υλικά εργαλεία που χρειάζεται, τότε δημιουργεί όλες τις προϋποθέσεις για την εμφάνιση του λεγόμενου “turn over” των πωλητών, ήτοι της συνεχής αλλαγής του τμήματος πωλήσεων της εταιρείας. Ένας από τους τρόπους ενδυνάμωσης του τμήματος πωλήσεων με έμπειρα στελέχη της αγοράς συγκαταλέγεται σε ένα από τα σεμινάρια όπου διδάσκω με επιτυχία.

Όταν οι πωλητές είναι εκπαιδευμένοι στο να επιδιώκουν συνεχώς να καταλαβαίνουν καλύτερα τους πελάτες ή δυνητικούς αγοραστές και να εφαρμόζουν συγκεκριμένες τεχνικές, οι οποίες κατά κανόνα προλαβαίνουν τις αντιδράσεις τους σε αυτά που θα πουν ή θα κάνουν οι πελάτες ή οι δυνητικοί αγοραστές, η τελική ωφέλεια και το κέρδος της εταιρείας θα είναι η διατήρηση του υφιστάμενου πελατολογίου και η απόκτηση νέων πελατών.

Σκοπός της εκπαίδευσης είναι ο πωλητής να διαμορφώσει τη συναλλακτική συμπεριφορά του πελάτη ή δυνητικού αγοραστή και να ικανοποιήσει τις ανάγκες ή επιθυμίες του, με τα ωφέληματα του προϊόντος ή της υπηρεσίας που του προτείνει. Συμπερασματικά, η εκπαίδευση αναπτύσσει τη πωλησιακή ικανότητα της Συναλλακτικής Παρακίνησης έτσι, ώστε, να επηρεαστεί προς όφελος της εταιρείας η διαδικασία λήψης των νέων αποφάσεων του πελάτη ή του εν δυνάμει αγοραστή».

πw: *“Τι ακριβώς είναι η Συναλλακτική Παρακίνηση”;*

«Η Συναλλακτική Παρακίνηση είναι από τα μεγαλύτερα κεφάλαια των σεμιναρίων όπου διδάσκω, διότι κανένας άνθρωπος δεν μπορεί να παρακινήσει ένα άλλο άτομο άμεσα.

Ο πωλητής, εάν είναι σωστά εκπαιδευμένος, μπορεί να επηρεάσει τα υφιστάμενα συμπεράσματα του πελάτη ή του εν δυνάμει αγοραστή, καθώς και τη λήψη των νέων του αποφάσεων προς όφελος της εταιρείας του.

Ένας από τους μεγαλύτερους παράγοντες επιτυχίας της Συναλλακτικής Παρακίνησης είναι ο πελάτης και ο πωλητής να συμφωνήσουν στον καθορισμό του προβλήματος και της προτεινόμενης λύσης, ακολούθως ο πωλητής να γνωρίζει πώς θα διαμορφώσει μία σχέση εμπιστοσύνης μαζί του και ύστερα να αρχίσουν την συναλλακτική επικοινωνία».

πw: *“Με ποιο τρόπο μπορείτε να βοηθήσετε τις εταιρείες τεχνολογίας στην ανάπτυξη σύγχρονων μεθοδολογιών πώλησης”;*

«Πέραν της ακαδημαϊκής κατάρτισης και της τεχνογνωσίας όπου έχω αποκτήσει από διευθυντικές διοικητικές θέσεις ευθύνης στην ελληνική αγορά τεχνολογιών τα τελευταία 15 χρόνια, τα προγράμματα επαγγελματικής εκπαίδευσης που διδάσκω τα εφαρμόζω σε περιβάλλον προσομοίωσης, ώστε οι εκπαιδευόμενοι, να μπορούν να κάνουν πρακτική εξάσκηση (coaching) σε τεχνικές διαλεκτικής επικοινωνίας μαζί μου. Τα σεμινάρια αποτελούν μια εξαιρετική σύγχρονη και αποτελεσματική εμπειρία.



Ο Σωτήρης Ησαΐας είναι Sales & Marketing Manager στη Med Nautilus Ελλάδος, του Ομίλου Telecom Italia, στέλεχος της Ν.Δ. και Δημοτικός Σύμβουλος με την παράταξη “Αγία Παρασκευή η πόλη μας” με επικεφαλής τον Βασίλη Ζορμπά.