





## ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ				
Λευκωσία 09/10/2017				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.45	09.15	0,50	<ul style="list-style-type: none"> <li>Σκοπός και στόχος του Σεμιναρίου</li> <li>Αυτοαξιολόγηση – Τα δυνατά μου σημεία και τα προς βελτίωση</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
09.15	11.15	2,00	<p><b>Ενότητα 1</b> <b>Η συμπεριφορά του καταναλωτή</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Καλύτερη κατανόηση της δυναμικής και της συμπεριφοράς του αγοραστή και του καταναλωτή και της διαφοράς τους .</li> <li>Ανάλυση των διαφόρων καναλιών αγοράς με μία προσέγγιση πελάτη προς πελάτη.</li> <li>Πώς αναγνωρίζουμε συγκεκριμένες επιχειρηματικές ευκαιρίες στο κατάστημα.</li> </ul> <p><b>Άσκηση 1-</b> Τι θα θέλατε να παρατηρήσετε σε ένα κατάστημα, για τον καταναλωτή ;</p>	Κώστας Χαραλαμπίδης
11.15	11.30	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
11.30	13.00	1,50	<p><b>Ενότητα 2</b> <b>Ευκαιρίες αγοράς και κατανάλωσης</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Πλάνο ενεργοποίησης και τις αρχές που δημιουργούν και καθορίζουν ένα αποτελεσματικό POS/POP μέσα στο κατάστημα.</li> <li>Κατανοώντας τις ευκαιρίες αγοράς και κατανάλωσης.</li> <li>Η σχέση και η σημασία του μόνιμου τμήματος μέσα στο κατάστημα με το προωθητικό τμήμα.</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
13.00	14.00	1,00	<b>ΓΕΥΜΑ</b>	
14.00	15.00	1,00	<p><b>Ενότητα 2 (συνέχεια)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ανάπτυξη τμημάτων καταστήματος και κερδοφορίας.</li> <li>Τάσεις του καταναλωτή και του αγοραστή</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
15.00	16.00	1,00	<p><b>Ενότητα 3</b> <b>Αξιολόγηση προϊόντων</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Πώς θα κάνουμε τα προϊόντα μας αποδεκτά προς το αγοραστή.</li> <li>Έχοντας το σωστό προϊόν</li> <li>Πως αποφασίζουμε για τη σωστή θέση των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
16.00	16.15	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
16.15	17.15	1,00	<p><b>Ενότητα 3 (συνέχεια)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Τα πλεονεκτήματα της σωστής θέσης των προϊόντων μέσα στο κατάστημα</li> </ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας  
\*\*\*

7:00



## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ

Λευκωσία 16/10/2017

Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
09.00	11.00	2,00	<b>Ενότητα 4</b> <b>Σωστή θέση.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Βασικοί κανόνες για τη σωστή θέση.</li><li>Η θεωρία του Σταυρού vs. Θεωρίας Χρυσού τριγώνου.</li><li>Υποστήριξη των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li><li>Ο ρόλος , αρχές και κανόνες των σημείων πώλησης μέσα στο κατάστημα.</li><li>Πώς αναπτύσσουμε τη σωστή επικοινωνία των προϊόντων μας μέσα στο κατάστημα.</li></ul> <b>Άσκηση 2-</b> Πώς θα αξιολογούσατε τα καταστήματά σας σχετικά με τους 4 πυλώνες ενεργοποίησης καταστήματος .	Κώστας Χαραλαμπίδης
11.00	11.15	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
11.15	12.45	1,50	<b>Ενότητα 5</b> <b>Merchandising standards</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Δημιουργία Merchandising standards για τα προϊόντα μας.</li><li>Εφαρμογή Merchandising standards για τα προϊόντα μας.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
12.45	13.45	1,00	<b>ΓΕΥΜΑ</b>	
13.45	14.45	1,00	<b>Ενότητα 5 (συνέχεια)</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Η σημασία του υπολογισμού του κόστους της επένδυσης σε σχέση με τα αποτελέσματα των πωλήσεων.</li></ul> <b>Άσκηση 3-</b> Δημιουργία Merchandising standards για τα προϊόντα μας	Κώστας Χαραλαμπίδης
14.45	15.45	1,00	<b>Ενότητα 6</b> <b>Εργασία ενεργοποίησης καταστήματος</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Ομαδική εργασία,</b> ενεργοποίησης καταστήματος κατά ομάδες.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης
15.45	16.00	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
16.00	17.30	1,50	<b>Ενότητα 6 (συνέχεια)</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Παρουσιάσεις</b> ,Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να παρουσιάσουν ενεργοποίηση καταστήματος με βάση το πριν και το μετά. Μετά το τέλος των παρουσιάσεων θα δοθεί ανατροφοδότηση με έμφαση στα θετικά και στα προς βελτίωση.</li><li>Συμπεράσματα - αξιολόγηση σεμιναρίου.</li></ul>	Κώστας Χαραλαμπίδης

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας  
\*\*\*

7:00



## Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

**«ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΠΡΟΒΟΛΗ ΚΑΙ ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ»**

### Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:

Τηλ.

Φαξ.

Διεύθυνση:

Τ.Θ.

Τ.Κ.

E-MAIL:

Αρ. Συμμετεχόντων:

Λευκωσία, 09 & 16/10/2017, Ξενοδοχείο CLEOPATRA

### Στοιχεία Συμμετεχόντων

**Ονόματα Συμμετεχόντων:**

**Θέση στην Εταιρεία:**

1. ....

.....

2. ....

.....

3. ....

.....

4. ....

.....

5. ....

.....

Ημερομηνία .....

Υπογραφή .....