



Πωλήσεις στο Real Estate και Property Development

Επιχορηγούμενο Σεμινάριο **21 ωρών** για πωλητές στο Real Estate και Property Development

Ημερομηνίες & μέρες διεξαγωγής: 29/11/2022 – 15/12/2022, Τρίτη & Πέμπτη, 17:30-21:15

Τελική ημερομηνία εγγραφής: 28/11/2022

Όνομα εκπαιδευτή: Δημήτρης Κρικέλλης

Καλός πωλητής γεννιέσαι ή γίνεσαι; Ίδου η απορία!

Τι κάνει τη διαφορά ανάμεσα σε έναν καλό και σε έναν επιτυχημένο πωλητή;

Έχουμε διαμορφώσει ένα εξειδικευμένο πρακτικό σεμινάριο με τεχνικές how-to που θα σας βοηθήσει να αναπτύξετε ακόμη περισσότερο την καριέρα σας στο real estate & στο property development.

Στόχοι του σεμιναρίου μας είναι:

- να αυξήσετε ραγδαία την αποτελεσματικότητα των πωλήσεων
- να χτίσετε ένα καλά δομημένο USP (Unique Selling Proposition)
- να μπορείτε με διάφορες τεχνικές να μειώσετε την αμφιβολία και το άγχος του υποψήφιου πελάτη σας πριν την αγορά ακινήτου
- να οργανώνετε ορθά και αποτελεσματικά ένα inspection trip
- να αναπτύξετε και να διατηρείτε δίκτυο επαφών - ενδιάμεσων που θα οδηγήσουν σε leads (υποψήφιους πελάτες)
- να αυξήσετε την ικανοποίηση του πελάτη σας και πώς αυτό μπορεί να φέρει περισσότερες και καλύτερες πωλήσεις

Το σεμινάριο απευθύνεται σε:

μεσίτες, στελέχη marketing, πωλητές real estate και λειτουργούς τμήματος εξυπηρέτησης πελατών

ΚΟΣΤΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Αρχικό κόστος: €402

Επιχορήγηση: €252

ΚΑΘΑΡΟ ΚΟΣΤΟΣ : € 150

Προκρατήστε στο 700 77 277 και <https://velissariou.com.cy/contact-us/>

Με βάση τους κανονισμούς της ΑΝΑΔ για τα Πολυεπιχειρησιακά Προγράμματα, ο απαιτούμενος αριθμός συμμετεχόντων είναι τουλάχιστον τα 6 άτομα.

Σε περίπτωση μη συγκέντρωσης του προαπαιτούμενου αριθμού συμμετεχόντων, το σεμινάριο είναι δυνατόν να μετακινηθεί σε νέες ημερομηνίες ή ακόμη και να ακυρωθεί.

Το ΚΕΚ σε αυτή την περίπτωση θα σας ενημερώνει έγκαιρα, τουλάχιστον 3 μέρες πριν την προκαθορισμένη έναρξη του σεμιναρίου.

[ΕΝΤΥΠΟ 1 – ΑΝΕΡΓΟΣ](#)

[ΕΝΤΥΠΟ 6](#)

[ΕΝΤΥΠΟ ΚΕ2 – 2020](#)

[ΕΝΤΥΠΟ ΣΕ](#)