



Πρόγραμμα και Πληροφορίες της εκδήλωσης με θέμα «B2B Πωλήσεις, Εξαγωγές & Καινοτομία»

Η εκδήλωση απευθύνεται σε επιχειρηματίες, στελέχη και επαγγελματίες που θέλουν να αναπτύξουν τις πωλήσεις τους σε αγορές του εξωτερικού και να βελτιώσουν τη στρατηγική τους στις B2B πωλήσεις.

Θα παρουσιαστούν στοιχεία για την πορεία των ελληνικών εξαγωγών την τελευταία πενταετία, και τα οφέλη και οι προκλήσεις της εξωστρέφειας. Θα συζητηθούν τρόποι διαφοροποίησης και καινοτομίας στα προϊόντα, καθώς και οι βασικές αρχές του εξαγωγικού marketing και των διαδικασιών που το συνοδεύουν.

Παράλληλα, η ενότητα για τις B2B πωλήσεις θα σας προσφέρει πρακτικά εργαλεία για να εντοπίσετε τον ιδανικό σας πελάτη, να διαμορφώσετε αποτελεσματικά μηνύματα, να αξιοποιήσετε το storytelling, να διαχειριστείτε αντιρρήσεις και να οδηγήσετε τις διαπραγματεύσεις προς συμφωνίες που βασίζονται στην αξία – όχι στην τιμή.

Μια ολοκληρωμένη προσέγγιση που συνδυάζει γνώση, στρατηγική και πράξη – για όσους θέλουν να κινηθούν δυναμικά στις αγορές του σήμερα.

Πρόγραμμα:

17.30-19.00 - 1^η παρουσίαση: «B2B Πωλήσεις – δεν είναι Τέχνη, είναι Σύστημα»

Ομιλητής: Φάνης Ρήγας

19.00-19.30 – Διάλειμμα

19.30 – 21.00 – 2^η παρουσίαση: «Εξαγωγές και Καινοτομία»

Ομιλητής: Κωνσταντίνος Κοκκινοπλίτης

Δείτε περισσότερα για τις ομιλίες:

B2B Πωλήσεις – Δεν είναι Τέχνη, είναι Σύστημα.

Πώς μπορείς να αυξήσεις τις B2B πωλήσεις σου σήμερα!

17.30-19.00 - Φάνης Ρήγας, ιδρυτής Accelerate Growth (συνιδρυτής του [kariera.gr](https://www.kariera.gr))



ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΦΒΙΩΤΙΔΑΣ

Το ταλέντο του θαυματοποιού πωλητή που κλείνει συμφωνίες γιατί έχει επικοινωνιακό χάρισμα δεν είναι πλέον αρκετό, ούτε πάνε μακριά οι πωλήσεις μόνο με συστάσεις. Για να πετύχετε στις B2B Πωλήσεις, θέλετε μεθοδολογία. Θέλετε ένα Playbook.

Στην παρουσίαση θα δείξουμε πώς χρησιμοποιώντας συστηματικά μια συγκεκριμένη μεθοδολογία μπορείτε να κλείνετε περισσότερους B2B πελάτες πιο γρήγορα, πιο αποτελεσματικά και πιο έξυπνα.

Θέματα προς συζήτηση:

- Ποιος είναι ο **Ιδανικός Πελάτης** για τη λύση ή το προϊόν που προσφέρετε;
- Τι **μήνυμα** θα χρησιμοποιήσετε για να επικοινωνήσετε την **Αξία** που θα πάρει ο Ιδανικός σας Πελάτης από αυτό που του προσφέρετε;
- Storytelling: η δύναμη της ιστορίας
- Τι **ερωτήσεις** πρέπει να κάνετε για να ανακαλύψετε τα προβλήματα του Ιδανικού σας Πελάτη;
- Τι πρέπει να πείτε για να **συνδέσετε** τις λύσεις που προσφέρετε με τα προβλήματα που έχει ο πελάτης;
- Παρουσίαση (demo) και κλείσιμο συμφωνίας
- Πώς θα αντιμετωπίσετε τις **Αντιρρήσεις** που θα έχει ο Ιδανικός σας Πελάτης ακούγοντας την πρότασή σας;
- Πώς θα **διαπραγματευτείτε** έξυπνα και αποτελεσματικά για να κερδίσετε τη συμφωνία;
- Πώς θα **κλείσετε τη συμφωνία** για την Αξία που προσφέρετε και όχι για τη χαμηλή τιμή ή την έκπτωση που σας ζητάνε;

Η ομιλία απευθύνεται σε:

- **Επιχειρηματίες** που θέλουν να αυξήσουν τις B2B πωλήσεις τους
- **Start Up Founders** που θέλουν να πετύχουν γρήγορη αλλά σταθερή ανάπτυξη.
- **Διευθυντές Πωλήσεων** που χρειάζονται μία μεθοδολογία για να κλείνουν οι ομάδες τους περισσότερες πωλήσεις με τον ίδιο τρόπο.
- **Επαγγελματίες Πωλήσεων** που θέλουν να πετυχαίνουν τους στόχους τους, να παίρνουν τα bonus τους και να είναι περιζήτητοι!
- **Κάθε ενδιαφερόμενο**



Εξαγωγές και Καινοτομία

Ανοίγοντας νέους δρόμους επιχειρηματικότητας – Προκλήσεις και Ευκαιρίες

19.30-21.00 - Κωνσταντίνος Κοκκινοπλίτης, Ειδικός Σύμβουλος Εξαγωγών και Πωλήσεων, Συνιδιοκτήτης, Manager/Wine Buyer, Μπακάλ-Θεσσαλονίκη

Οι εξαγωγές αποτελούν έναν από τους σημαντικότερους πυλώνες ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Η Ελλάδα, αξιοποιώντας τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα, έχει ενισχύσει την παρουσία της στις διεθνείς αγορές, ενώ σε τοπικό επίπεδο, η Φθιώτιδα συνεισφέρει ενεργά σε αυτή την τάση, με επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε εξαγωγές ποιοτικών προϊόντων με έμφαση στα γεωργικά αλλά και σε βιομηχανικά προϊόντα.

Αλλά γιατί μια επιχείρηση να επενδύσει στις εξαγωγές; Ποια είναι τα οφέλη και οι προκλήσεις που συνεπάγεται η εξωστρέφεια; Πέρα από τη στρατηγική απόφαση της επέκτασης, η καινοτομία διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στη διαφοροποίηση των προϊόντων και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας. Παράλληλα, η αποτελεσματική στρατηγική marketing και η κατανόηση της διαδικασίας εξαγωγών είναι καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας. Στην παρουσίαση αυτή, θα εξετάσουμε τις σύγχρονες τάσεις, και πρακτικές που μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν μέσω των εξαγωγών.

Θέματα προς συζήτηση

- Τί κάνει η Ελλάδα σε εξαγωγές την τελευταία 5ετία
- Εξαγωγική δραστηριότητα Φθιώτιδας (αντικείμενα, εταιρείες, αγορές)
- Γιατί να κάνουμε εξαγωγές: τί χάνει – τί κερδίζει μια επιχείρηση
- Καινοτομία στις εξαγωγές: διαφοροποίηση προϊόντων, εξαγωγή καινοτόμων προϊόντων
- Marketing εξαγωγών
- Βασική διαδικασία εξαγωγών



ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΦΒΙΩΤΙΔΑΣ

Η ομιλία απευθύνεται σε:

Επιχειρηματίες από όλους τους κλάδους. Απευθύνεται επίσης σε νεοφυείς επιχειρήσεις, στελέχη εξαγωγών, marketing & πωλήσεων και κάθε ενδιαφερόμενο.

Σας περιμένουμε για μια δυναμική και ενδιαφέρουσα συζήτηση που θα αλλάξει τον τρόπο που βλέπετε τις Πωλήσεις και την Εξαγωγική Δραστηριότητα!