



Δημιουργώ το Πελατολόγιό μου

Αποκτώ ευχαριστημένους και αφοσιωμένους πελάτες

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ποιο είναι το όραμα και οι προσδοκίες μας.

Ποιοι οι στόχοι μας, πώς τους καθορίζουμε, πού θέλουμε να φτάσουμε.

Το χρονοδιάγραμμα και τα πρώτα αποτελέσματα.

Ξέρεις να χορεύεις ΠΟΛΚΑ;

ΕΠΑΦΕΣ ΚΑΙ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΟ ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ

Πού βρίσκουμε τις κατάλληλες για μας και το γραφείο/επιχείρησή μας επαφές.

Η λίστα επαφών είναι ΔΙΚΗ ΜΑΣ, στοιχείο (asset) του γραφείου/επιχείρησής μας. Πώς θα την αναπτύξουμε.

Νέοι πελάτες vs παλιοί πλην ευχαριστημένοι πελάτες.

Πλατφόρμες για να διαχειριστείς εύκολα και αποτελεσματικά τις επαφές σου.

ΔΙΚΤΥΩΣΗ-ΔΙΚΤΥΩΣΗ-ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Η δύναμη των δικτύων και πώς είμαστε συνδεδεμένοι.

Ποια δίκτυα να επιλέξω, όρια και ευκαιρίες.

Τοπικά, εθνικά, παγκόσμια, τα δίκτυα είναι εδώ!

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Ποιους συνεργάτες θέλουμε να έχουμε και πώς τους βρίσκουμε



Η μέθοδος «κερδίζω εγώ-κερδίζεις εσύ» και γιατί μας μεγαλώνει γρήγορα.

ΠΡΟΒΑΛΛΩ ΤΗΝ ΔΟΥΛΕΙΑ ΜΟΥ

Γιατί πρέπει να την προβάλω. Ποιοι είναι οι στόχοι μου και το ύφος που υιοθετώ.

Μέσα που μπορώ να χρησιμοποιήσω, όπως η ιστοσελίδα μου, κοινωνικά μέσα δικτύωσης, διαφημίσεις.

Ποια στρατηγική ανάπτυξης μου ταιριάζει. Σε ποιο κοινό απευθύνομαι.

Στο υλικό του μαθήματος περιλαμβάνεται:

Οι σημειώσεις και η παρουσίασή του

Υποδείγματα σχεδίου ανάπτυξης και προβολής και διαγράμματα

Χρήσιμες συνδέσεις στο διαδίκτυο (πλατφόρμες επικοινωνίας, δίκτυα, επαγγελματικές πλατφόρμες κ.α.)

Καλές πρακτικές

Βιβλιογραφία

Ασκήσεις