

1^ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: “Ο Ρόλος των Πωλήσεων σε Περίοδο Κρίσης”

Συμπεράσματα Συνεδρίου

Στην πρώτη θεματική ενότητα την οποία συντόνισε ο Καθηγητής, κ.Γ.Δουκίδης, δόθηκε ιδιαίτερη βαρύτητα στην αναβάθμιση των πωλήσεων σε περίοδο κρίσης. Στη συγκεκριμένη ενότητα ο Καθηγητής, κ.Α.Ρεφενές ανέλυσε το οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον που διαμορφώνεται στην Ελλάδα και ο κ.Μ.Θεοδώρου, Διευθύνων Σύμβουλος της IRI, παρουσίασε τις τάσεις της αγοράς και της καταναλωτικής συμπεριφοράς. Επίσης, ο κ.Σ.Κουγιουμτζιάν, Διευθυντικό Στέλεχος της ICAP Group, ανέπτυξε στρατηγικές πωλήσεων σε περιόδους κρίσης, ενώ ο κ.Σ.Ανδριανόπουλος, Σύμβουλος, εταιρία Planning, παρουσίασε τη λειτουργία των πωλήσεων ως συνδυαστικό κρίκο στην εφοδιαστική αλυσίδα. Η ενότητα αυτή ολοκληρώθηκε με την εισήγηση του κ.Σ.Συρμακέζη, Αναπλ.Γενικό Δ/ντη της Τράπεζας Πειραιώς, που έδειξε πως εναλλακτικά δίκτυα διευκολύνουν πληρωμές καταναλωτών και εισπράξεις επιχειρήσεων.

Στη δεύτερη θεματική ενότητα, την οποία συντόνισε ο Αναπλ. Καθηγητής, κ.Σ.Γούναρης, η συζήτηση επικεντρώθηκε στα νέα κανάλια διανομών/προώθησης, τις νέες πρακτικές και στις νέες αγορές. Στη συγκεκριμένη ενότητα, η ανάγκη εξωστρέφειας των επιχειρήσεων και οι κατάλληλες στρατηγικές πωλήσεων για την κατάκτηση ξένων αγορών αναλύθηκαν από τον κ.Α.Πιστιόλα, Διευθυντή Εξαγωγών και Μάρκετινγκ της Agrino, ενώ η κα Λ.Κατσικίδη, Trade Marketing Manager της Johnson & Johnson, παρουσίασε τη σημασία της διάκρισης Καταναλωτή-Αγοραστή. Στη συνέχεια, η σημασία του Internet και του Ηλεκτρονικού Εμπορίου ως εναλλακτικά κανάλια διάθεσης προϊόντων αναπτύχθηκε από τον κ.Κ.Γεράρδο, Αντιπρόεδρο της ΠΛΑΙΣΙΟ Computers, ενώ ο κ.Α.Θεοτόκης, Διδάκτορας του ΟΠΑ, παρουσίασε τη μεθοδολογία της Δυναμικής Τιμολόγησης στο Λιανεμπόριο.

Το κεντρικό θέμα της τρίτης ενότητας, την οποία συντόνισε ο Καθηγητής, κ.Γ.Αυλωνίτης, αποτέλεσαν τα αποτελεσματικά μοντέλα πωλήσεων σε περίοδο ύφεσης και οι νέες προοπτικές, με τη συμμετοχή Ελλήνων CEO γνωστών εταιριών από διάφορους κλάδους της οικονομίας. Συγκεκριμένα, στη συζήτηση συμμετείχαν οι κ.κ. Ν.Κουτσιανάς της APIVITA, Ν.Βερόπουλος των Super Markets ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, Κ.Κοφινάς της ADIDAS, Δ.Καραγιώργης της UNISYSTEMS, Ν.Καραγεωργίου της 3A, και Γ.Θεοδοσίου της IDEAL STANDARD. Από τη συζήτηση προέκυψε ένας δεκάλογος για την αποτελεσματική διαχείριση της λειτουργίας των πωλήσεων σε περίοδο κρίσης: 1) Όλοι πουλάμε, από το Διευθύνοντα Σύμβουλο μέχρι τον τελευταίο εργαζόμενο, 2) Αφουγκραζόμαστε τον πελάτη μας. Κοντά σε αυτόν, μπορούμε να καταγράψουμε τις αλλαγές που δημιουργούνται στον ίδιο τον πελάτη, 3) Προσδιορίζουμε εφικτούς στόχους. Κοιτάζουμε προσεχτικά το χαρτοφυλάκιό μας και προσδιορίζουμε τους στόχους μας, 4) Κόβουμε πιστώσεις όπου αυτό είναι δυνατό, 5) Επιλέγουμε προσεχτικά το πελατολόγιό μας και τους πελάτες μας, 6) Ακολουθούμε προσαρμοστική πώληση στον πελάτη, 7) Αλλάζουμε νοοτροπίες μέσα στην επιχείρηση. Προβαίνουμε σε οργανωτικές αλλαγές αν χρειαστεί και αφιερώνουμε περισσότερο χρόνο στον πελάτη, 8) Αυξάνουμε τον αριθμό των πωλητών, 9) Προβαίνουμε σε δραστική μείωση των εξόδων, και 10) Συνεχίζουμε την εκπαίδευση στο καινούριο περιβάλλον στο οποίο ζούμε.

Τέλος, στην τέταρτη ενότητα που συντόνισε ο Αναπλ. Καθηγητής, κ.Β.Σταθακόπουλος, η συζήτηση εστίασε στον πωλητή και στο επάγγελμά του. Συγκεκριμένα, ο κ.Μ.Φανδρίδης, Πρόεδρος ΔΣ & Γενικός Δ/ντης της Exceed Consulting, τόνισε ότι οι πωλητές είναι φορείς επιχειρηματικής εμπιστοσύνης και αλλαγών με τους πελάτες, ενώ ο κ.Κ.Αμιράλης, Αντιπρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της HAY Group, παρουσίασε πρακτικές και στρατηγικές για την ενίσχυση της δυναμικής των ομάδων πωλήσεων εν μέσω κρίσης. Επίσης, ο κ.Χ.Πεζούλας, Δ/νων Σύμβουλος της STANTON CHASE, τόνισε τη σημασία της αναγνώρισης και της πιστοποίησης του επαγγελματία πωλητή, ενώ ο κ.Ν.Παναγόπουλος, Λέκτορας ΟΠΑ, παρουσίασε τις επιδράσεις της εταιρικής

κοινωνικής ευθύνης στο δυναμικό πωλήσεων, καθώς και ένα Παγκόσμιο Βαρόμετρο Πωλήσεων του Global Sales Science Institute που πρόκειται να υλοποιηθεί από το Εργαστήριο Μάρκετινγκ (A.L.A.R.M.) του ΟΠΑ.

Οι εισηγήσεις των ομιλητών του συνεδρίου βρίσκονται αναρτημένες στην ιστοσελίδα του Προγράμματος Πιστοποίησης του Επαγγέλματος των Πωλήσεων, www.salesingreece.org.