



8&9 Ιουνίου
2016

OTE Academy
[Πέλικα & Σπάρτης 1, Μαρούσι 151 22]

δωρεάν
ανοιχτά
σεμινάρια
δεξιοτήτων

ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΕ ΜΙΑ ΘΕΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Ο Επιταχυντής Δεξιοτήτων «Mellon» είναι ένα πρόγραμμα ανάπτυξης και ενδυνάμωσης δεξιοτήτων με στόχο την ένταξη και παραμονή περισσότερων ανθρώπων στην αγορά εργασίας, **με προτεραιότητα τους ανέργους**. Σε πρώτη φάση, υλοποιείται πιλοτικά σε δήμους της Περιφέρειας Αττικής και δομείται σε (1) ανοιχτά σεμινάρια ενδυνάμωσης δεξιοτήτων και (2) εντατικούς εξατομικευμένους κύκλους, ειδικά προσαρμοσμένους στις **ανάγκες, φιλοδοξίες και στόχους των συμμετεχόντων**.

2 ημέρες
εισηγητές
θεματικές

- Facebook Marketing από το Α ως το Ω
Στέφανος Καράγκος, CEO Xplain
- Βασικές Αρχές Επιτυχημένων Πωλήσεων
Μαρίκα Λάμπρου, Γενική Διευθύντρια Intersys

8 & 9 Ιουνίου 2016



OTE Academy [Πέλικα & Σπάρτης 1, Μαρούσι]

Η συμμετοχή είναι δωρεάν, κατόπιν εγγραφής (υποχρεωτική)

- Διαδικτυακά συμπληρώνοντας τη φόρμα εγγραφής **ΕΔΩ**
- Τηλεφωνικά στο **210 8312868** (Δήμητρα Λαμπροπούλου, Υπεύθυνη Υποστήριξης Mellon)

Μέσα σε 2 ημέρες, 2 εισηγητές θα μεταφέρουν δωρεάν γνώση, σε 2 θεματικές ενότητες που είναι χρήσιμες για όλους μας.

www.mellon-accelerator.eu



ανοιχτά σεμινάρια

1 Facebook Marketing από το Α ως το Ω

Στην εποχή των Social Media το Facebook είναι ο «βασιλιάς», καθώς είναι το πρώτο και κυρίαρχο εργαλείο Social Media Marketing για τις επιχειρήσεις. Το σεμινάριο «Facebook Marketing από το Α ως το Ω» θα σας παρουσιάσει, με οργανωμένο και ολοκληρωμένο τρόπο, τη δημοφιλή πλατφόρμα και θα σας δώσει τα απαραίτητα εφόδια για να διεκδικήσετε εργασία στο χώρο του Social Media Marketing.

Στο σεμινάριο θα μάθετε να δημιουργείτε και να διαχειρίζεστε επαγγελματικές σελίδες, να διαχειρίζεστε την OnLine κοινότητα, να σχεδιάζετε και να εφαρμόζετε στρατηγική περιεχομένου, διαφημιστικές καμπάνιες και διαφημίσεις, να παρακολουθείτε και να μετράτε μέσω των insights την απόδοση της στρατηγικής σας, καθώς και να σχεδιάζετε προτάσεις βελτιστοποίησης.

Η μεθοδολογία του σεμιναρίου είναι βασισμένη στη συνεργατική διδασκαλία μέσω ομαδικών ασκήσεων, πρακτικών εφαρμογών, βέλτιστων πρακτικών και case studies για αποτελεσματικότερη εκμάθηση.

Επίπεδο: Βασικό, απαραίτητες βασικές γνώσεις Marketing

2 Βασικές αρχές επιτυχημένων πωλήσεων

Οι παλαιομοδίτικοι μύθοι που συνόδευαν το προφίλ του επιτυχημένου πωλητή έχουν καταρρεύσει. Και στη θέση τους τι;

Τα μυστικά (και όχι μαγικά) των επιτυχημένων πωλήσεων βασίζονται πλέον στις αρχές της ανοιχτής και ειλικρινούς επικοινωνίας, του αλληλοσεβασμού, της κατανόησης, του αμοιβαίου οφέλους, της μάθησης (περισσότερο), της γνώσης (λιγότερο).

Αρχές πανίσχυρες, που εγγυώνται στον πωλητή θέση σχέση στρατηγικού εταίρου και όχι απλά προμηθευτή. Αρχές που εξασφαλίζουν τη μακροπρόθεσμη επιτυχία ΚΑΙ στις πωλήσεις.

Τετάρτη 8 Ιουνίου 2016

Facebook Marketing από το Α ως το Ω

- 9:30 - 10:00 Προσέλευση - Εγγραφές
- 10:00 - 11:30 **Introduction & Content Strategy**
- World in Digitization: Το digital περιβάλλον, τα social media και οι αριθμοί
 - Εισαγωγή στο Facebook
 - Δημιουργία Business Page, δομή, διαχείριση και εργαλεία
 - Στρατηγική περιεχομένου, Content Mix, Image & Text Analysis
 - Τεχνικές Community Building, Facebook Apps, διαγωνισμοί
- 11:30 - 12:00 Διάλειμμα
- 12:00 - 13:30 **Facebook Ads**
- Διαφημιστική ορολογία
 - Σχεδιασμός στρατηγικής (στόχοι, δομή και στόχευση καμπάνιας)
 - Facebook Ads Manager: ανατομία πλατφόρμας
 - Χρήση Power Editor
 - Budgeting
- 13:30 - 14:00 Διάλειμμα
- 14:00 - 15:00 **Insights & Optimization**
- Facebook Insights: Επεξήγηση και ανάλυση στατιστικών μετρήσεων
 - Performance Optimization: Παρακολούθηση KPIs & βελτιστοποίηση στρατηγικής
 - Σχεδιασμός Reports
- 15:00 - 15:30 **Πρακτική Άσκηση Σεμιναρίου**

Πέμπτη 9 Ιουνίου 2016

Βασικές αρχές επιτυχημένων πωλήσεων

- 9:30 - 10:00 Προσέλευση - Εγγραφές
- 10:00 - 11:30
- Αναζητώντας την ταυτότητα του πελάτη
 - Ο παράγοντας "τύχη"
 - Εν αρχή ην... η αυτοεκτίμηση
 - Στοιχεία αυθεντικής επικοινωνίας
 - Ενεργητική ακοή
 - Μετάφραση στη γλώσσα του πελάτη
- 11:30 - 12:00 Διάλειμμα
- 12:00 - 13:30
- Υποσχέσεις που κρατούνται
 - Η αξία του λάθους
 - Στην καρδιά του προβλήματος
 - Τα ενδιαφερόμενα μέρη
 - Τι σημαίνει "αμοιβαία επωφελής πώληση"
 - Ευελιξία / προσαρμοστικότητα / ανθεκτικότητα
 - Σεβασμός του ανταγωνισμού
- 13:30 - 14:00 Διάλειμμα
- 14:00 - 15:00
- Ο ρόλος του Πωλητή ως Στρατηγικού Συνεργάτη
 - Συναισθηματική νοημοσύνη / Θετικότητα
 - Αναγνωρίζω τη δύναμή μου
 - Αναπτύσσοντας ηγετικό ρόλο

πρό
γρά
μμα

*Κατά τη διάρκεια των σεμιναρίων, θα προσφέρεται καφές και ελαφρύ γεύμα (σάντουιτς)



σύντομη παρουσίαση εισηγητών

Τους ευχαριστούμε θερμά για την εθελοντική τους προσφορά!



Στέφανος ΚΑΡΑΓΚΟΣ

CEO, XPLAIN

Σεμινάριο **Facebook Marketing** από το Α ως το Ω

Ο Στέφανος Καράγκος είναι ο ιδρυτής και CEO της XPLAIN (xplain.co), κορυφαίας εταιρείας στο χώρο του Digital Marketing και Data Intelligence. Η XPLAIN εξειδικεύεται στη δημιουργία και υλοποίηση Data-Driven στρατηγικών μοντέλων, προσφέροντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες όπως Consumer Intelligence, Digital Performance Optimization, Content Marketing και Data Analysis & Prediction, ενώ έχει συνεργαστεί με πάνω από 130 μεγάλα Brands της Ελλάδας και του εξωτερικού κατακτώντας πολύχρονη εμπειρία στους τομείς του Retail, Technology, FMCG, Shopping Malls και Automotive.

Έχει διατελέσει πρωτοπόρος εκδότης στον χώρο της τεχνολογίας για 2 δεκαετίες, εκδίδοντας τους κορυφαίους τίτλους περιοδικών στην Ελλάδα (PC Magazine, T3). Ως ενεργό μέλος του Word of Mouth Marketing Association (WoMMA) είναι τακτικός ομιλητής σε σημαντικά συνέδρια παγκοσμίως για θέματα, Digital Marketing και Data Analysis, ενώ έχει βραβευτεί επανειλημμένα για τις επιτυχημένες επαγγελματικές του παρουσιάσεις, από αναγνωρισμένους φορείς όπως η Slideshare.

Αγαπημένο Motto: «Μέτριος ούτε ο καφές»



Μαρίκα ΛΑΜΠΡΟΥ

Γενική Διευθύντρια, Intersys



Σεμινάριο **Βασικές αρχές επιτυχημένων πωλήσεων**

Η Μαρίκα Λάμπρου είναι Γενική Διευθύντρια στην Intersys (Business Imaging & Professional Print Group) από τον Νοέμβριο 2014, Χημικός Μηχανικός (Πανεπιστήμιο Πατρών) και κάτοχος MBA (University of La Verne).

Διαθέτει 27ετή εμπειρία σε υψηλές διοικητικές θέσεις πολυεθνικών και ελληνικών εταιρειών (Bosch-Siemens, HP, Microsoft, SingularLogic), κυρίως στον τομέα των τεχνολογιών Πληροφορικής.

Είναι μέλος του ΔΣ της ΕΑΣΕ & Συντονίστρια της Ομάδας Δράσης Γυναικών της ΕΑΣΕ, του Global Board Ready Women, της Επιτροπής WiB (Women in Business) του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου, των Τομέων Γυναικών (ΤΟΓΜΕ) & Ηγεσίας (ΤΗΓΕ) της ΕΕΔΕ. Επίσης είναι mentor στην Endeavor Greece και στο WoT (Women on Top). Έχει διατελέσει Coach στο Δίκτυο Παραγωγικότητας του ΣΕΒ, Πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του Συνεδρίου Ηγεσίας 2014 της ΕΑΣΕ και μέλος του ΔΣ του ΣΕΠΕ (Σύνδεσμος Εταιρειών Πληροφορικής και Επικοινωνιών).

Γράφει άρθρα και δίνει διαλέξεις γύρω από θέματα επιχειρηματικού ενδιαφέροντος. Συμβουλεύει εθελοντικά γυναίκες και νέους που αναζητούν διέξοδο στα επαγγελματικά τους όνειρα.

Είναι αφοσιωμένη στις αρχές της ηγεσίας με ενσυναίσθηση και της υγιούς επιχειρηματικότητας.



Μellon Επιταχυντής Δεξιοτήτων
Αχαρνών 335, 111 45 | Αθήνα

Υπεύθυνη Υποστήριξης: Δήμητρα Λαμπροπούλου

T 210 83 12 868 | E info@mellon-accelerator.eu | W www.mellon-accelerator.eu | www.knowl.gr

Το πρόγραμμα υλοποιείται από την Κοιν.Σ.Επ. knowl και χρηματοδοτείται 100% από ιδιωτικούς πόρους.

www.mellon-accelerator.eu