



Τομέας Στρατηγική Marketing - Οργάνωση Πωλήσεων

Λ. Συγγρού 310 & Σπάρτης 1, 176 73 Καλλιθέα
Τ: 210-48.38.706, 712 & 714 | F: 210-48.22.091,
E: info@excellence-lean.gr | www.excellence-lean.gr



Περιεχόμενα

1.	Συνοπτική παρουσίαση.....	3
2.	Τομέας Στρατηγική Marketing.....	4
3.	Οι Υπηρεσίες Marketing της Excellence & Lean Management Consultants	5
3.1	Marketing Plan.....	5
3.2	Digital Marketing Plan.....	6
3.3	Έρευνες Marketing.....	6
3.4	Brand Positioning & Communication Plan.....	7
4.	Τομέας Οργάνωσης Πωλήσεων.....	6
5.	Οι Υπηρεσίες Οργάνωσης Πωλήσεων της Excellence & Lean Management Consultants	8
5.1	Οργάνωση και Διοίκηση Πωλήσεων.....	8
5.2	Ανάπτυξη & Βελτίωση Απόδοσης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων	8
6.	Εκπαιδευτικά προγράμματα	9
6.1	Εκπαιδευτικά Προγράμματα Marketing & Επικοινωνίας.....	9
6.2	Εκπαιδευτικά Προγράμματα Πωλήσεων.....	9
7.	Ομάδα Συμβούλων & Εκπαιδευτών	10
8.	Στοιχεία επικοινωνίας.....	12

1. Συνοπτική παρουσίαση

Η Excellence & Lean Management Consultants είναι εταιρία συμβούλων επιχειρήσεων με παρουσία 30+ χρόνων που παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις επιχειρησιακής αναδιοργάνωσης και οργανωτικής ανάπτυξης για τη βελτίωση απόδοσης των επιχειρήσεων, ειδικά διαμορφωμένες και προσαρμοσμένες στις ανάγκες του πελάτη μας, μέσα από συμβουλευτικές και εκπαιδευτικές υπηρεσίες.

Τομείς εξειδίκευσης στην Οργάνωση και Διοίκηση των επιχειρήσεων

- ISO – Συστήματα Διαχείρισης
- Επιχειρησιακή Αναδιοργάνωση & Οργανωτική Ανάπτυξη
- Στρατηγική – Marketing – Οργάνωση Πωλήσεων
- Χρηματοοικονομική Οργάνωση
- Logistics – Supply Chain
- Cyber Security & GDPR
- HR Management
- Ανάπτυξη Ικανοτήτων – Training & Coaching
- Επιλογή Προσωπικού

Η δυνατή ομάδα senior consultants

Ιδιαίτερο ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα αποτελεί, η δυνατή ομάδα senior consultants που:

- Αποτελείται από καταξιωμένα στελέχη, με σημαντικές εμπειρίες από μεγάλες ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις, που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αντικειμένων δραστηριότητας.
- Διαθέτει ικανότητα παροχής ολοκληρωμένης προσέγγισης στον κύκλο: «διάγνωση – μελέτη – εφαρμογή – εκπαίδευση – coaching» για την εφαρμογή και επίτευξη αποτελεσμάτων.
- Αξιοποιεί σύγχρονες μεθόδους και συστήματα από την διεθνή εμπειρία των επιτυχημένων επιχειρήσεων.
- Έχει προσανατολισμό προς τη βελτίωση απόδοσης και τη μείωση κόστους.

Η αποστολή μας

Χτίζουμε σχέσεις στρατηγικής συνεργασίας με τους πελάτες μας και συμβάλλουμε στην αναπτυξιακή τους πορεία, αξιοποιώντας και προσαρμόζοντας στις ιδιαίτερες ανάγκες τους, σύγχρονες μεθόδους και διεθνείς πρακτικές της αγοράς στην διοίκηση των επιχειρήσεων.

30+ χρόνια αξιόπιστης παρουσίας – 2.500 ικανοποιημένοι πελάτες

Τα 30+ χρόνια αξιόπιστης παρουσίας, με πάνω από 2.500 ικανοποιημένους πελάτες, η μακροχρόνια και επιτυχημένη συνεργασία μας στους τομείς που δραστηριοποιούμαστε, αλλά και η ομάδα των έμπειρων συνεργατών μας, αποτελούν εγγύηση για μια αμοιβαία επωφελή συνεργασία.

Η συνδεδεμένη εταιρία ΕΞΥΠΠ Active Safety

Παρέχει υπηρεσίες Υγείας και Ασφάλειας της εργασίας και είναι αδειοδοτημένη ως Εξ.Υ.Π.Π από το Υπουργείο Εργασίας. Επίσης, είναι μέλος στο επίσημο όργανο του κλάδου ΠΑΣΥΜΕΠ και μέλος στο ΔΣ. Για περισσότερες πληροφορίες παραπέμπουμε στο www.active-safety.gr.

2. Στρατηγική Marketing

Το marketing είναι η επιστήμη της γνώσης των αναγκών της αγοράς και η τέχνη της αποτελεσματικής προσέγγισης του πελάτη.

Η χρήση του marketing από μια επιχείρηση είναι ζήτημα “**πελατοκεντρικής επιχειρηματικής φιλοσοφίας**” που σημαίνει γνώση των αναγκών αλλά και των επιθυμιών του πελάτη και εστίαση στην καλύτερη ικανοποίησή τους, σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό.

Με το marketing μια επιχείρηση ή ένας οργανισμός κατανοεί καλύτερα το επιχειρηματικό πεδίο μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται, επιλέγει τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους για να εξυπηρετήσει τους πελάτες, με στόχο την πλήρη ικανοποίησή τους και βρίσκει τους πιο κατάλληλους τρόπους για ν’ αντιμετωπίσει τους ανταγωνιστές

Η ολοκληρωμένη προσέγγιση των λειτουργιών του marketing

Οι επιχειρήσεις και οι οργανισμοί σήμερα χρησιμοποιούν σε μικρό ή μεγάλο βαθμό επιμέρους λειτουργίες του marketing που είναι καθιερωμένες στη συνείδηση των στελεχών τους, όπως η διαφήμιση.

Αυτό που διαχωρίζει τις πιο **αποτελεσματικές επιχειρήσεις και οργανισμούς** από τις υπόλοιπες είναι ότι οι πρώτες χρησιμοποιούν **όλες τις λειτουργίες του marketing** που είναι κατάλληλες γι’ αυτές, όπως την έρευνα αγοράς, το marketing plan και το e-marketing plan, το brand evaluation/audit, τη διαφήμιση στα παραδοσιακά μέσα, την παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα (social media) **σε συνδυασμό με την αποτελεσματική οργάνωση/διοίκηση των πωλήσεων.**

Ο σχεδιασμός και ολοκληρωμένη εφαρμογή του marketing, απαιτεί την ανάλυση, μελέτη και λήψη αποφάσεων στους παρακάτω άξονες:

- **Μικροπεριβάλλον επιχείρησης:** Δημογραφικό, Οικονομικό, Οικολογικό, Τεχνολογικό, Πολιτικό, Πολιτισμικό
- **Μικροπεριβάλλον επιχείρησης:** Αγορές, Πελάτες, Τμηματοποίηση, Ανταγωνιστές, Κανάλια διανομής & Ενδιάμεσοι, Προμηθευτές, Εταιρείες παροχής υπηρεσιών (συνεργάτες)
- **Στρατηγική marketing:** Επιχειρηματική αποστολή/ Βασικός στόχος, Στόχοι, Στρατηγική
- **Δομή & οργάνωση λειτουργίας marketing:** Οργανωτική Δομή, Σχέσεις στελεχών/ υπαλλήλων, Πληροφοριακό σύστημα, Σύστημα σχεδιασμού, Σύστημα ελέγχου
- **Δραστηριότητα μάρκετινγκ:** Προϊόντα/ υπηρεσίες, Τιμή, Διανομή, Διαφήμιση – Προώθηση πωλήσεων, Συνεργασία με Λειτουργία Πωλήσεων
- **Αξιολόγηση της Απόδοσης της δραστηριότητας marketing:** Ανάλυση απόδοσης, Ανάλυση δραστηριότητας

Με αυτόν τον τρόπο η επιχείρηση **ευθυγραμμίζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις της αγοράς, επιτυγχάνοντας υψηλότερο βαθμό ικανοποίησης των πελατών και τελικά υψηλότερες πωλήσεις.**

Το διαδίκτυο και τα κοινωνικά δίκτυα

Ειδική αναφορά θα πρέπει να γίνει στη **μεγάλη διεξόδουση του διαδικτύου και των κοινωνικών δικτύων** στις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές που επιβάλλει την ενεργή παρουσία των επιχειρήσεων και οργανισμών στους νέους χώρους επικοινωνίας και συναλλαγών. Ταυτόχρονα, το κύμα του ψηφιακού μετασχηματισμού που σαρώνει τις σύγχρονες επιχειρήσεις καθιστά σήμερα επιτακτική την ανάγκη για κάθε σύγχρονη επιχείρηση να έχει μια επεξεργασμένη **ψηφιακή στρατηγική λεπτομερώς αποτυπωμένη σε ένα e-marketing plan** για την παρουσία της στον συνεχώς αναδιαμορφούμενο ψηφιακό περιβάλλον.

Τα οφέλη από την ολοκληρωμένη προσέγγιση των λειτουργιών του marketing

- Αποτελεί την λειτουργία της επιχείρησης για την ανάλυση της αγοράς, την κατανόηση των αναγκών του πελάτη και την αποτελεσματική του προσέγγιση.
- Οδηγεί με αποτελεσματικό τρόπο στην προσέλκυση πελατών.
- Ενισχύει τη δημιουργία και την ανάπτυξη ισχυρών μαρκών (brands).
- Συμβάλλει στη δημιουργία σχέσης πιστότητας (loyalty) μεταξύ μιας επιχείρησης και των πελατών της.
- Οδηγεί στην ανάπτυξη των πωλήσεων.
- Βοηθά τα στελέχη να αντιλαμβάνονται τις ευκαιρίες που εμφανίζονται στην αγορά, και συνδέουν τις αποφάσεις τους με τις προτιμήσεις των καταναλωτών.

3. Οι Υπηρεσίες Marketing της Excellence & Lean Management Consultants

3.1 Marketing Plan

- Εισαγωγική Περίληψη
- Ανάλυση Υφιστάμενης Κατάστασης (SWOT/PEST analysis)
- Στρατηγικός Σχεδιασμός Marketing
- Μείγμα Marketing
- Ανάπτυξη πιθανών Σεναρίων (αισιόδοξο/απαισιόδοξο)
- Προγραμματισμός ενεργειών / Διορθωτικές παρεμβάσεις

3.2 Digital Marketing Plan

- Σχεδιασμός Ολοκληρωμένου Προγράμματος Στρατηγικής Ψηφιακού Marketing
- Παρακολούθηση και Προσαρμογή Πλάνου ανά 3μηνο
- Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα παρακολούθησης/βελτίωσης του Ψηφιακού Πλάνου Marketing

3.3 Έρευνες Marketing

- Έρευνες Αγοράς
- Brand Audit
- Sales Audit
- Έρευνες Ικανοποίησης Πελατών
- Έρευνα Εικόνας
- Έρευνα Αποτελεσματικότητας της Διαφήμισης

3.4 Brand Positioning & Communication Plan

- Σχεδιασμός Επιτυχημένης Τοποθέτησης της Μάρκας και Σύνδεση των Στοιχείων με το πρόγραμμα επικοινωνίας του μέσω:
 - Needs/Wants Analysis
 - Brand Image
 - Brand Identity
 - Positioning
 - Brand Architecture & Operationalization
 - Strategic Communication Plan
- Παρακολούθηση και Προσαρμογή Πλάνου ανά έτος
- Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα παρακολούθησης/βελτίωσης «Brand Positioning & Communication Plan»

4. Οργάνωση Πωλήσεων

Μια από τις σημαντικότερες λειτουργίες της επιχείρησης είναι αυτή των πωλήσεων, καθώς αποτελεί τον συνδετικό κρίκο μεταξύ επιχείρησης και αγοράς, επηρεάζει άμεσα τόσο τα έσοδα όσο και το κόστος της επιχείρησης, παίζει καταλυτικό ρόλο στην υλοποίηση της επιχειρησιακής στρατηγικής και συνδέεται άμεσα με την επίτευξη των στόχων της επιχείρησης.

Η οργάνωση και διοίκηση πωλήσεων περιλαμβάνει την οργάνωση της δύναμης των πωλητών, την πρόβλεψη των πωλήσεων, τον καθορισμό των στόχων πωλήσεων, τον σχεδιασμό των περιοχών πώλησης, την επιλογή, πρόσληψη, και εκπαίδευση των πωλητών, την παρακίνηση μέσω συστημάτων χρηματικών και μη αμοιβών, την αξιολόγηση της απόδοσής τους καθώς και τον συντονισμό των λειτουργιών του τμήματος πωλήσεων και εφαρμογής μιας συνεκτικής στρατηγικής πωλήσεων που οδηγεί τα επιχειρηματικά οικονομικά αποτελέσματα. (Γιώργος Αυλωνίτης – πρ. καθηγητής Marketing ΟΠΑ)

Η προσέγγιση 5CPF[®] Sales Management System

Το ολοκληρωμένο σύστημα οργάνωσης και διοίκησης των πωλήσεων της Excellence & Lean Management Consultants

Η προσέγγιση **5CPF[®] Model** (Critical Performance Factors - Κρίσιμοι Παράγοντες Απόδοσης) που αναπτύξαμε, αποτελεί **μια ολοκληρωμένη προσέγγιση, για τη Βελτίωση της Απόδοσης των Επιχειρήσεων**, συνολικά ή επιμέρους τμημάτων τους.

Εκφράζει την αντίληψη ότι, η βελτίωση της απόδοσης μιας επιχείρησης ή ενός τμήματός της, απαιτεί την **εναρμόνιση και ισορροπία των 5 κρίσιμων παραγόντων απόδοσης 5CPF**.

Η προσέγγιση **5CPF[®] SALES MANAGEMENT SYSTEM** αφορά στην εξειδίκευση για το τμήμα πωλήσεων και περιλαμβάνει:

1. Όραμα – Αποστολή και Αξίες του τμήματος Πωλήσεων
2. Στρατηγική & Ευθυγράμμιση (Alignment).
3. Δομή & Συστήματα
 - A. Οργάνωση Πωλήσεων
 - B. Σχεδιασμός Διαδικασίας Πώλησης & Ατομικής Οργάνωσης Πωλητή
4. Ανθρώπινο Δυναμικό – Το Σύστημα HR στις Πωλήσεις
5. Ηγεσία στις Πωλήσεις

The 5CPF[©] Model



Προϋπόθεση για αποτελεσματικότητα:
Η ισορροπία των 5 παραγόντων

Σκοπός: Η άριστη εξυπηρέτηση του Πελάτη με ταυτόχρονη επίτευξη των στόχων της επιχείρησης.

Αναλυτικά

1. Όραμα – Αποστολή και Αξίες του τμήματος Πωλήσεων

Εξειδίκευση του οράματος, της αποστολής και των θεμελιωδών αξιών της εταιρίας, στο τμήμα Πωλήσεων

2. Στρατηγική & Ευθυγράμμιση (Alignment) της αλυσίδας:

- Επιχειρηματικοί στόχοι (Τι)
- Επιχειρηματική στρατηγική (Πώς)
- Στόχοι marketing (Επιχειρηματικές τακτικές)
- Στρατηγική Marketing
- Πρόβλεψη και Στόχοι πωλήσεων
- Στρατηγική πωλήσεων
- Τακτικές πωλήσεων

3. Δομή & Συστήματα

A. Οργάνωση Πωλήσεων

- Οργανωτική Δομή και τμηματοποίηση Δνσης Πωλήσεων
- Ανάλυση εργασίας και Περιγραφές θέσεων εργασίας.
- Καθορισμός φόρτου εργασίας και Δύναμης Πωλητών
- Καθορισμός εξουσίας και εξουσιοδοτήσεων στην ιεραρχία των πωλήσεων.
- Σχεδιασμός τομέων – περιοχών πώλησης / εξυπηρέτησης
- Προσδιορισμός Πηγών εντοπισμού νέων πελατών.
- Στόχοι και δείκτες απόδοσης KPIs
- Σχεδιασμός Reporting και Αξιολόγησης Πωλήσεων
- Συστήματα CRM (Customer Relationship Management)
- Οργάνωση της γραμματείας (sales administration) των Πωλήσεων
- Οργάνωση customer service

B. Σχεδιασμός Διαδικασίας Πώλησης & Ατομικής Οργάνωσης Πωλητή

- Η διαδικασία της Πώλησης, ανά τύπο Πώλησης (εμπορικός, τεχνικός, ιεραπόστολος)
- Ανάθεση πελατολογίου ανά πωλητή.
- Σχεδιασμός επίσκεψης πωλητή - τι πρέπει να κάνει και πώς – πριν, κατά και μετά την επίσκεψη.
- «Εργαλεία υποστήριξης» πωλητή (περιγραφή προϊόντων, στοιχεία Marketing, κλπ).
- Σχεδιασμός παρουσίασης στον πελάτη
- Τεχνικές πώλησης
- Σχεδιασμός χειρισμού αντιρρήσεων πελάτη.

4. Ανθρώπινο Δυναμικό – Το Σύστημα HR στις Πωλήσεις

- Αποτύπωση ικανοτήτων (competencies) ανά θέση εργασίας.
- Προσέλκυση-επιλογή κατάλληλου προσωπικού / Στελεχών
- Σύστημα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξη Ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων
- Ανάδειξη και διαχείριση «ταλέντων» . Εσωτερικό πλάνο διαδοχής
- Συστήματα και πολιτικές αμοιβών (μισθός, πριμ, μη χρηματικές ανταμοιβές).
- Διαδικασίες , πολιτικές και οικονομική διαχείριση Ανθρώπινου Κεφαλαίου
- Σύστημα Αξιολόγησης και Διαχείρισης Απόδοσης (Performance Management)

5. Ηγεσία στις Πωλήσεις

A. Χάρτης δεξιοτήτων - Competency Matrix

Αποτύπωση των ηγετικών ικανοτήτων (competencies) που είναι σύμφωνες με την κουλτούρα του οργανισμού.

B. Ανάπτυξη ηγετικών ικανοτήτων Δυνάμεων - Επιθεωρητών

- Στυλ ηγεσίας και αξιοποίησή τους ανάλογα με την περίπτωση
- Ικανότητα 'ανάθεσης'
- Ικανότητα Feed back
- Ικανότητα ατομικού και ομαδικού coaching

Γ. Executive Coaching

Παροχή εξατομικευμένων υπηρεσιών για την βελτίωση των δεξιοτήτων και της απόδοσης στελεχών και την προσαρμογή τους στο κατάλληλο στυλ ηγεσίας

Δ. Team Coaching

- Βελτίωση της λειτουργίας συγκεκριμένων ομάδων-Team coaching (πχ Διοικητική Ομάδα, Ομάδα πωλήσεων)
- Οργάνωση και υλοποίηση αποτελεσματικών Συμβουλίων (meetings) (συντονισμού – απολογισμού – καθοδήγησης πωλητών)

5. Οι Υπηρεσίες Οργάνωσης & Διοίκησης Πωλήσεων της Excellence & Lean Management Consultants

1. Οργάνωση & Διοίκηση Πωλήσεων

- The 5CPF[®] Model Sales B2B - βλ. Αναλυτικό έντυπο
- The 5CPF[®] Model Retail - βλ. Αναλυτικό έντυπο

2. Ανάπτυξη & Βελτίωση Απόδοσης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων

- Sales Force Performance B2B - βλ. Αναλυτικό έντυπο
- Sales Force Performance Retail - βλ. Αναλυτικό έντυπο

6. Υπηρεσίες εκπαίδευσης Marketing & Πωλήσεις

6.1 Εκπαιδευτικά Προγράμματα Marketing & Επικοινωνίας

1. Marketing Plan

- Marketing Plan
- Digital Marketing Plan
- Έρευνες Marketing
- Brand Positioning & Communication Plan

2. Επιχειρησιακή Επικοινωνία

- Τεχνικές αποτελεσματικής επικοινωνίας στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις
- Τεχνικές αποτελεσματικών παρουσιάσεων στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις
- Τεχνικές Πειθούς στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις
- Η Συναισθηματική Επικοινωνία στο χώρο εργασίας και η εφαρμογή της στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις
- Η Συναλλακτική Ανάλυση στο χώρο εργασίας και η εφαρμογή της στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις
- Η Μη-Λεκτική Επικοινωνία στο χώρο εργασίας και η εφαρμογή της στη διοίκηση προσωπικού και στις πωλήσεις

3. Ψηφιακός Μετασχηματισμός της επιχείρησης

- Ανάπτυξη και διεύρυνση των ψηφιακών δεξιοτήτων του προσωπικού της επιχείρησης
- Αρχές και τεχνικές εφαρμογής του digital marketing στα πλαίσια του ψηφιακού μετασχηματισμού της
- Αρχές και τεχνικές εφαρμογής του social media marketing στα πλαίσια του ψηφιακού μετασχηματισμού της επιχείρησης
- Digital branding - Αποτελεσματική διαχείριση της εικόνας μιας επιχείρησης ή μιας μάρκας στο διαδίκτυο και τα κοινωνικά δίκτυα

6.2 Εκπαιδευτικά Προγράμματα Πωλήσεων – Sales Excellence Training

1. Διοίκηση Πωλήσεων

- Sales Management
- Sales Coaching Toolkit
- Active Coaching (Cases based)
- Team Leadership
- Αναπτύσσοντας την Επιρροή στους Άλλους
- Αποτελεσματικές Συνεντεύξεις

2. Τεχνικές Πωλήσεων

- Essential Selling Skills
- Workshop στις Τεχνικές Διαπραγματεύσεων
- Key Account Management
- Selling Through Technical Services
- Strategic Selling Workshop
- Χειρισμός Αντιρρήσεων και Αρνητικών Πελατών
- Πώληση Έναντι Ανταγωνισμού
- Teleselling
- Problem Solving Sales

3. Λιανική Πώληση

- Ανάπτυξη Απόδοσης στη Λιανική Πώληση
- Retail Sales Coaching
- Selling through Service
- Τα 7 Βήματα στη Λιανική Πώληση
- Χτίζοντας Το Μοντέλο Πώλησης
- Αποτελεσματικότητα στην Επικοινωνία I & II

4. Εξυπηρέτηση Πελατών

- Ηγεσία Εξυπηρέτησης
- Service Excellence
- Αποκατάσταση Σχέσεων με τους Πελάτες
- Generate Customer Experience Toolkit
- Εφαρμοσμένο Merchandising

Σημείωση:

Για τα σεμινάρια υπάρχουν διαθέσιμα αναλυτικά έντυπα. Εάν σας ενδιαφέρουν κάποια από αυτά, μην διστάσετε να μας τα ζητήσετε.

7. Ομάδα Συμβούλων & Εκπαιδευτών

Μία έμπειρη και δυνατή ομάδα senior consultants, με σημαντική ακαδημαϊκή και εργασιακή εμπειρία ως στελέχη επιτυχημένων Ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων και με πλούσια εμπειρία συμβουλευτικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών στον τομέα του Marketing, των Πωλήσεων B2B, Retail και της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης Πελατών.

Αθανάσιος Κουρεμένος, Καθηγητής Μάρκετινγκ ΟΠΑ

Ο Αθανάσιος Κουρεμένος είναι Καθηγητής Μάρκετινγκ του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Είναι πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών, κάτοχος Μεταπτυχιακών Τίτλων του University of Strathclyde της Γλασκώβης, καθώς και Διδάκτορας του ίδιου Πανεπιστημίου, σε Quantitative Methods in Marketing (1985).

Είναι μέλος του Συμβουλίου Διοίκησης του Ιδρύματος και Διευθυντής του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων – Τουρισμού (MBA–Tourism). Έχει διατελέσει Πρόεδρος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων και του Τμήματος Τουριστικών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς, καθώς και μέλος της Συγκλήτου.

Άρθρα του έχουν δημοσιευθεί σε Διεθνή Επιστημονικά Περιοδικά, όπως τα Industrial Marketing Management, European Journal of Marketing, International Journal of Research in Marketing, Journal of Euromarketing, International Journal of Bank Marketing, Tourism and Hospitality Research, καθώς και στα Πρακτικά Παγκόσμιων Συνεδρίων όπως του European Marketing Academy και του Academy of Marketing Science (USA) Έχει διδάξει ως Ειδικός Επιστήμονας και Επισκέπτης Καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, καθώς και στο Πανεπιστήμιο Αιγαίου, το ΕΜΠ, το ALBA και σε μεγάλο αριθμό επιμορφωτικών σεμιναρίων.

Στα αντικείμενα διδακτικού, ερευνητικού και μελετητικού ενδιαφέροντος του περιλαμβάνονται: Στρατηγικό Μάρκετινγκ, Μέθοδοι Έρευνας και Ανάλυσης Δεδομένων Αγοράς, Βιομηχανικό Μάρκετινγκ, Ποιότητα Υπηρεσιών, Δίαυλοι Διανομής Προϊόντων, Πληροφοριακά Συστήματα και Συστήματα Υποστήριξης Διοίκησης Μάρκετινγκ, Μάρκετινγκ Ψηφιακών Προϊόντων και Υπηρεσιών, Τουριστικό Μάρκετινγκ και Υιοθέτηση και Διάδοση Τεχνολογικών Καινοτομιών.

Μεταξύ άλλων ήταν υπεύθυνος Στρατηγικού Σχεδιασμού και Έρευνας Μάρκετινγκ για τη δημιουργία της Παρευξείνιας Τράπεζας, του Ταμείου Ασφάλισης Τραπεζικών Πιστώσεων και μίας νέας “Satellite City” στην Τζακάρτα της Ινδονησίας, καθώς και της Τουριστικής Ανάπτυξης της Κρήτης και της Κω, της

Βιωσιμότητας του Διεθνούς Ολυμπιακού Φεστιβάλ Νέων του 2004 και της ανάπτυξης Ειδικών Μορφών Τουρισμού, όπως Θρησκευτικού, Ιαματικού, Ιατρικού και Πολιτιστικού.

Έχει συμμετάσχει, μεταξύ άλλων, σε σημαντικά διεθνή και διαπανεπιστημιακά ερευνητικά έργα, όπως το Πρόγραμμα Μελέτης των Ελληνικών ΔΕΚΟ (Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και London Business School), το Πρόγραμμα INOVSTRAT, για την υιοθέτηση Τεχνολογικών Καινοτομιών από τις Ελληνικές Επιχειρήσεις, και το Πρόγραμμα The European Way to Excellence της Επιτροπής των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του European Foundation for Quality Management. Είναι Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ακαδημίας Μάρκετινγκ και έχει τιμηθεί με Outstanding Paper Award από την Academy of Marketing Science (USA) και με Life Achievement Award, από το University of Strathclyde της Γλασκώβης._

Ανδρέας Ευαγγελάτος

Ο Α. Ευαγγελάτος διδάσκει μάρκετινγκ και επικοινωνία με τη χρήση ψηφιακών τεχνολογιών (Digital Marketing και Social Media Marketing και Corporate Communication Strategy) στο τμήμα Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών ως μέλος του Ειδικού Διδακτικού Προσωπικού του, ενώ είναι στέλεχος του Εργαστηρίου Εταιρικής Επικοινωνίας με ερευνητική δραστηριότητα στον χώρο της Έρευνας αγοράς, του Μάρκετινγκ και της Εταιρικής επικοινωνίας.

Έχει δημοσιεύσει άρθρα σε πρακτικά διεθνών συνεδρίων, έχει κάνει ανακοινώσεις σε διεθνή συνέδρια μετά από κρίση, καθώς επίσης έχει κάνει δεκάδες παρουσιάσεις και σε κλαδικές-επαγγελματικές ημερίδες, σε θέματα Επικοινωνίας και Μάρκετινγκ με έμφαση (α) στην Εκπαίδευση και την Εκπαιδευτική τεχνολογία (β) την Χρήση της τεχνολογίας στο μάρκετινγκ και (γ) στην Συμπεριφορά καταναλωτή στις αγορές Υγείας.

Έχει σημαντική διδακτική δραστηριότητα σε στελέχη εταιρειών και οργανισμών, καθώς επίσης έχει αναπτύξει σημαντική συμβουλευτική δράση, κυρίως σε διεξαγωγή ερευνών, σε σχεδιασμό και υλοποίηση ερευνητικών και αναπτυξιακών έργων. Στον τομέα της εκπαίδευσης στελεχών έχει συνεργαστεί με εταιρείες τεχνολογίας και πληροφορικής (ΟΤΕ, TOYOTA ΕΛΛΑΣ, PLAISIO, FOCUS-BARI, INRACOM DEFENSE, DATABANK SA, eRational SA, κλπ.) με φαρμακευτικές εταιρείες (Dade Behring Hellas [νυν Siemens], Pharmathen, Pharmanel, ROCHE, ABBVIE, AstraZeneca, κλπ.), με μεγάλες φαρμακαποθήκες (ΠΡΟΣΥΦΑΠΕ, ΠΕΙΦΑΣΥΝ, ΟΣΦΕ, ΣΥΦΑΚ, κλπ.), με διαγνωστικά κέντρα (Όμιλος Ιατρική Διάγνωση, κλπ.) με μεγάλες αλυσίδες λιανικής (ΑΒ Βασιλόπουλος, METRO ΑΕΒΕ, κλπ.), καθώς και με πλήθος μικρότερων εταιριών (ΚΕΚ ΔΙΑΣΤΑΣΗ, ΚΥΑΝΑ, taf, κλπ.).

Νικόλαος Κυρέζης

Ο Νίκος Κυρέζης είναι απόφοιτος του τμήματος Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, όπου ολοκλήρωσε τις προπτυχιακές, μεταπτυχιακές και διδακτορικές σπουδές του.

Στον επιχειρηματικό χώρο (από το 1991 έως τώρα) έχει διατελέσει για 10 χρόνια ως Υπεύθυνος & Σύμβουλος Μάρκετινγκ σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, για 20 χρόνια εργάστηκε ως στέλεχος στη Διεύθυνση Μάρκετινγκ & Επικοινωνίας του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και τα 2 τελευταία χρόνια είναι Υπεύθυνος Επικοινωνίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Στον ακαδημαϊκό χώρο (από το 1991 έως τώρα) έχει διδάξει Μάρκετινγκ Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, Μάρκετινγκ I και II στο Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, Ψηφιακό Μάρκετινγκ & Κοινωνικά Δίκτυα και Πολυ-καναλικό Μάρκετινγκ & Εμπειρία Πελάτη στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και διάφορα μαθήματα Μάρκετινγκ στο ΤΕΙ Κρήτης. Επίσης, έχει καταρτίσει στελέχη επιχειρήσεων σε πολλά ενδο-επιχειρησιακά σεμινάρια. Συνεργάζεται με το ΚΕΔΙΒΙΜ του Ο.Π.Α. από το 2014, ως εισηγητής και επιβλέπων εκπαιδευτικός/σύμβουλος στα προγράμματα Digital Marketing & Social Media (στα δια ζώσης & e-learning), Omni-Channel & Customer Experience, e-LinkedIn & Digital Transformation.

Τα κύρια ερευνητικά, αλλά και επαγγελματικά του πεδία ενδιαφέροντος αποτελούν: η οικοδόμηση της Εμπιστοσύνης και της Εμπειρίας του Πελάτη, τα Φυσικά και Ψηφιακά Κανάλια Επικοινωνίας και Πώλησης Προϊόντων & Υπηρεσιών, η Οργάνωση των Πωλήσεων, η Ανάλυση Δεδομένων για Αποφάσεις Μάρκετινγκ, η Στρατηγική Μάρκετινγκ και ο Ψηφιακός Μετασχηματισμός των επιχειρήσεων.

Κώστας Βουτσινάς

Ο Κ. Βουτσινάς ξεκίνησε την καριέρα του σε εμπορικά τμήματα των πολυεθνικών εταιρειών Johnson & Johnson και Wella Hellas όπου έλαβε ρόλους Πωλητή, Key Account Manager και Προϊσταμένου Πωλήσεων.

Στην συνέχεια στράφηκε στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Για πάνω από 12 χρόνια εργάστηκε σαν σύμβουλος πωλήσεων και εισηγητής στην Mercuri Int'l, Achieve Global Hellas και Bluepoint Leadership Development. Επίσης εργάστηκε και ως Διευθυντής Τμήματος Εκπαίδευσης καταστημάτων για την εταιρεία Γερμανός - Cosmote. Έχει συνεργαστεί με ένα μεγάλο αριθμό εταιριών τόσο στην χώρα μας όσο και σε ευρωπαϊκά project στην ανάπτυξη ικανοτήτων πωλήσεων, διοίκησης πωλήσεων καθώς και έργα ανάπτυξης ηγετικών στελεχών.

Έχει επίσης αναλάβει ρόλους Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού και Διευθύνοντος Συμβούλου.

Ο Κώστας έχει σπουδάσει Οικονομικά στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο, έχει μεταπτυχιακό τίτλο στη «Εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης» από το Ανοιχτό Πανεπιστήμιο της Πάτρας και μεταπτυχιακό τίτλο «Master in Business Administration» από το Πανεπιστήμιο Vrije του Βελγίου.

Στέργιος Βλαχόπουλος

Ο Σ. Βλαχόπουλος έχει περισσότερα από 30 χρόνια εμπειρίας στον χώρο των επιχειρήσεων. Στο παρελθόν κατείχε τις θέσεις του Trade Marketing Manager, Sales Manager, Sales and Operations Manager και του Commercial Manager σε εταιρείες συμπεριλαμβανομένων των Warner-Lambert/ Mondelez, Lipozen και Bingo SA.

Είναι πτυχιούχος Πληροφοριακών Συστημάτων και Προγραμματισμού, είναι Extended DISC International System Certified Trainer και Certified HeartMath Coach. Από το 2005, ο Στέργιος Βλαχόπουλος είναι Managing Partner στο Ελληνικό Franchise της Extended DISC International. Η εστίασή του είναι κυρίως στην Αξιολόγηση, Ανάπτυξη και Εκπαίδευση ανθρώπων.

8. Επικοινωνήστε μαζί μας

Είμαστε στην διάθεσή σας να ανταλλάξουμε απόψεις σε προβληματισμούς για την επιχείρησή σας, στα παρακάτω στοιχεία επικοινωνίας:

T: 210 48 38 706, 712 & 714 | E: info@excellence-lean.gr