



Νικόλαος Μπαζιώνης

Business Consultant & Trainer



NIKOLAOS
BAZIONIS

nb



Profile

CV & Ειδικευση

STORY OF GLORY



Νικόλαος Μπαζιώνης: 27 & πλέον χρόνια παρουσίας του στην Ελληνική επιχείρηση

Ο Νικόλαος Μπαζιώνης εδώ & 27 πλέον χρόνια παρουσίας του στην Ελληνική επιχείρηση προσφέρει ένα ευρύ φάσμα συμβουλευτικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών. Έχει διατελέσει επί 20 χρόνια διευθυντικό στέλεχος πωλήσεων & Marketing σε διάφορες πολυεθνικές εταιρείες & σε μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις.

Σήμερα είναι Σύμβουλος Επιχειρήσεων (σε Ελληνικές & Πολυεθνικές Εταιρείες) και Εισηγητής σεμιναρίων ,στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό (Η.Π.Α, Αγγλία, Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Κύπρος, Βουλγαρία, Σκόπια, Τουρκία, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ν. Αφρική, και Σερβία), με θέματα στις Πωλήσεις, στη Διοίκηση, και στο Marketing.

Οι υπηρεσίες αυτές υλοποιούνται πελατοκεντρικά, με υψηλές προδιαγραφές ποιότητας και επικεντρώνονται σε ένα βασικό στόχο: Την Ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού.

Ειδικευση



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Roosevelt University, Chicago
USA 1983 - 1988

B.A. και M.B.A. από το Roosevelt
University, Chicago USA 1988.



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ

Έχει εργαστεί ως στέλεχος
πλήρους απασχόλησης για 12
χρόνια σε τμήμα μάρκετινγκ,
πωλήσεων και ήταν Διευθυντικό
Στέλεχος σε μεγάλες εταιρείες
(CITIBANK 1988-1991, SPOT-JWT
1991-1995, ELINOIL 1995-1999, και
στη DELTA SINGULAR 1999-2002).



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΙ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

Συμμετοχή:

A.M.A. (American Marketing
Association),

ΕΕΔΕ (Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως
Επιχειρήσεων)

ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ



Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Εκπαιδευτικές & Συμβουλευτικές Υπηρεσίες

Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Παρεχόμενες Συμβουλευτικές & Εκπαιδευτικές Υπηρεσίες

Ο Νικόλαος Μπαζιζώνης εδώ και 27 πλέον χρόνια παρουσίας του στην Ελληνική επιχείρηση προσφέρει ένα ευρύ φάσμα συμβουλευτικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών.

Οι υπηρεσίες αυτές υλοποιούνται πελατοκεντρικά, με υψηλές προδιαγραφές ποιότητας και επικεντρώνονται σε ένα βασικό στόχο: την Ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού και δη του Εμπορικού τμήματος (Πωλήσεις και Μάρκετινγκ) με τα μέγιστα αποτελέσματα για τα στελέχη και την επιχείρηση.

Με κύρια θέματα τα παρακάτω:

Πωλήσεις
Sales Negotiations
Customer Service
Coaching
Team Building
Sales Management

Διαπραγματεύσεις
Team Leadership
Marketing Strategy
Marketing Management
Team Management
Customer Satisfaction

Strategic Planning
Key Account Management
Public Speaking
Customer Service
Customer Relations



EDUCATION





Πωλήσεις

Τεχνικές Επαγγελματικών Πωλήσεων

Το βασικό σεμινάριο πωλήσεων με τα στάδια, τη κατηγοριοποίηση των πελατών ποσοτικά (ABC analysis) και ποιοτικά (κατηγοριοποίηση ανά στυλ συμπεριφοράς), με πολλά role playing.

Merchandising

Όλες οι πρακτικές και μέθοδοι που χρησιμοποιούνται για την συνεισφορά στην πώληση των προϊόντων στον τελικό καταναλωτή.

Πιο συγκεκριμένα θα αναλύσουμε όλες τις ενέργειες που πραγματοποιούνται για την καλύτερη προβολή των προϊόντων τόσο στα ράφια, όσο και στα υπόλοιπα μέρη του καταστήματος, με απώτερο σκοπό την διέγερση του ενδιαφέροντος του καταναλωτή.

Οι κύριοι λόγοι ύπαρξης του merchandising είναι η αύξηση των πωλήσεων και η προσέλκυση νέων πελατών.

Πώληση, Διαπραγμάτευση & After Sales Service

Ένα σεμινάριο όπου θα μάθετε τη διαφορά της Πώλησης με τη Διαπραγμάτευση.

Τι προηγείται, η Πώληση ή η Διαπραγμάτευση και τι πρέπει να κάνουμε...

Επίσης θα μάθετε πως κάνουμε Διακράτηση Πελατών μέσω του άψογου After Sales Service.

Key Account Management

Τι συμβαίνει παγκόσμια με τους σημαντικούς Πελάτες και πως πρέπει να τους χειριστούμε...

Συγκεκριμένα είναι η διαχείριση αυτών των λίγων σημαντικών πελατών που αποφέρουν το μεγαλύτερο κέρδος στην εταιρία.

Η εταιρία οφείλει να γνωρίζει ποιοί είναι αυτοί οι πελάτες, να έχει διαβαστεί οικονομικά και εμπορικά (marketing ενέργειες) ώστε να τους εξυπηρετεί με τον καλύτερο τρόπο από την στιγμή που το 20% των πελατών της εκάστοτε εταιρίας επιφέρει το 80% των συνολικών κερδών με βάση τον νόμο Pareto.



Advance Selling Techniques & Strategy

Η τέχνη του Πολέμου – Sun Tzu :

«Με το να γνωρίζεις τον εαυτό σου και με το να γνωρίζεις τον εχθρό σου, δε θα χρειαστεί να φοβηθείς ένα εκατομμύριο μάχες. Το κλειδί για τη νίκη δεν είναι το να κερδίσεις τον εχθρό, αλλά το να κερδίσεις τη στρατηγική του εχθρού, εκεί έγκειται η αδυναμία του.»

Θα μάθουμε πώς να κερδίσουμε διαγωνισμούς ή μεγάλους Πελάτες (B2B) αναλύοντας το Πελάτη και την οργάνωση του!

Sales Force Management

Το να διοικείς Ανθρώπους (management) είναι δύσκολο, το να διοικείς πωλητές είναι ακόμα πιο δύσκολο!

Θα μάθετε πώς να ηγηθείτε των πωλήσεων και των Πωλητών σας!

Θα δοθούν εργαλεία για άμεση εφαρμογή στη επιχείρησή σας.

Customer Service

Customer Service Excellence

Θα εμβαθύνουμε σε θέματα Εξαιρετικής Εξυπηρέτησης και Εμπειρίας Πελατών, προκειμένου οι συμμετέχοντες να εξοπλιστούν με εκείνα τα εργαλεία και τις τεχνικές που θα τους επιτρέψουν να αναγνωρίζουν τις ελλείψεις των υπηρεσιών και των ευκαιριών που στους περισσότερους διαφεύγουν.

Θα μάθετε επίσης τις γνώσεις και τις δεξιότητες για να αλλάξουν τα πράγματα στην επιχείρησή σας με τρόπους που θα κάνουν την διαφορά.

After Sales Service

Θα μάθετε να δημιουργείτε θετικά συναισθήματα στον καταναλωτή που οδηγούν στην αύξηση της ικανοποίησης και πιστότητας του.

Κάποιες after sales υπηρεσίες είναι οι εγγυήσεις, τηλεφωνική υποστήριξη, αναβαθμίσεις κτλ. Το τελευταίο στάδιο στη πώληση αλλά πολύ σημαντικό!



Εκπαιδευτικά Προγράμματα

Εκπαιδευτικές & Συμβουλευτικές Υπηρεσίες

After Sales Service

Θα μάθετε να δημιουργείτε θετικά συναισθήματα στον καταναλωτή που οδηγούν στην αύξηση της ικανοποίησης και πιστότητας του.
Κάποιες after sales υπηρεσίες είναι οι εγγυήσεις, τηλεφωνική υποστήριξη, αναβαθμίσεις κτλ. Το τελευταίο στάδιο στη πώληση αλλά πολύ σημαντικό!

Χειρισμός Αντιρρήσεων & Παραπόνων

Θα μάθετε να βλέπετε τις αντιρρήσεις με άλλη ματιά, έτσι ώστε να μπορείτε να τις χειριζόσαστε πιο θετικά και πιο αποτελεσματικά.
Η λάθος διαχείριση παραπόνων μπορεί επιφέρει αρνητικά αποτελέσματα όπως την μείωση πελατών και στην συνέχεια κέρδους.
Από την άλλη η σωστή διαχείριση μπορεί να δημιουργήσει πιστούς πελάτες και βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης.

Διαπραγματεύσεις

Sales Negotiations

Θα μάθετε να «διαβάζετε» τις ανάγκες του Πελάτη σας ώστε να κάνετε τη Διαπραγμάτευση πιο εύκολη.
Θα μάθετε τη σημασία της καλής προετοιμασίας, τα στάδια της διαπραγμάτευσης και το follow up, με πολλά role playing!

Αποτελεσματικές Διαπραγματεύσεις

Θα ενισχύσετε τις ικανότητες που αποτελούν τα κλειδιά για την επιτυχία στη δουλειά και στη ζωή.
Η δύναμη των συμφωνιών σου, των αντιλήψεων σου και των σχέσεων σου κάνει τη διαφορά ανάμεσα στην επιτυχία και την αποτυχία.
Θα μάθετε να κάνετε δυνατές συμφωνίες με άλλες εταιρείες και άτομα που σε βοηθούν να φτάσεις και να ξεπεράσεις τους στόχους σου και να αφήσεις την άλλη πλευρά εξίσου ικανοποιημένη.



Marketing

Marketing Management

Το βασικό σεμινάριο για το marketing! Θα μάθετε τι είναι Marketing και θα μπορέσετε να βλέπετε την αγορά και τα προϊόντα / υπηρεσίες με άλλο «μάτι», και με άμεσα αποτελέσματα στην εργασία σας και στην επιχείρησή σας. Πολλά παραδείγματα των 4p's, perceptual Maps, και των Promotions.

Marketing Planning & Strategy

Το σεμινάριο αυτό έχει σαν στόχο να ξεκαθαρίσει το πώς σκέπτονται, πώς επικοινωνούν και πώς λειτουργούν τα στελέχη ενός καθαρόαιμου τμήματος marketing.

Θα δείξει πώς να πράττουμε ή και πώς να αντιδρούμε στην αγορά ή ακόμα και να προβλέπουμε τις κινήσεις των ανταγωνιστών ώστε να εφαρμοσθεί η πιο κατάλληλη στρατηγική!

Marketing Workshop

Βασικές έννοιες Marketing, και η αξία του τμήματος Marketing μέσα σε έναν οργανισμό/επιχείρηση.

Συλλογή, συγκέντρωση πληροφοριών από την αγορά και πρακτική χρήση αυτών στην εφαρμογή στρατηγικών και τακτικών ενέργειας Marketing.

Πρακτικές χρήσης λειτουργίας ενός σχεδίου Marketing (workshops, cases)



Management

Team Building

Ειδικά σχεδιασμένο για τη δυσκολότερη μορφή επικοινωνίας (πρόσωπο με πρόσωπο) παρουσιάζει συγκεκριμένα εργαλεία, τεχνικές, και δεξιότητες, που όχι απλώς διευκολύνουν την επικοινωνία αλλά την καθιστούν ' ' αποτελεσματική ' ' ώστε να δεθεί περισσότερο η ομάδα.)

Θα μάθετε:

- πώς να ακούμε τους άλλους ώστε να μας μιλάνε (test ακουστικό προφίλ)
- πώς να μιλάμε στους άλλους ώστε να μας ακούνε και ακόμη χρησιμοποιώντας αυτά τα εργαλεία
- πώς να λύνουμε επικοινωνιακά τις διαμάχες - συγκρούσεις μας - ώστε να προάγουμε το ομαδικό πνεύμα.

Public Speaking

Βελτιώστε τις ικανότητές σου στην επικοινωνία και διεκδίκησε περισσότερα από τη ζωή!

Θα μάθετε την τέχνη της δημόσιας ομιλίας, θα κάνετε την επικοινωνίας / παρουσίαση σας καλύτερη και πιο αποτελεσματική.

Επιπλέον θα πείθετε και θα εμπνεύσετε τους συνομιλητές σας.

Θα μιλάτε με αυτοπεποίθηση στην επαγγελματική ή την προσωπική σας ζωή και θα κερδίζετε περισσότερα!

Time Management

Ο στόχος του Time management είναι να σας βοηθήσει να καταλάβετε τα προσωπικά σας δυνατά και αδύνατα σημεία διαχείρισης του χρόνου και να σας παρουσιάσει συγκεκριμένες τεχνικές για βελτίωση σε τομείς που εσείς θα θέλατε να βελτιώσετε.

Απαντώντας σε ένα ερωτηματολόγιο θα βρείτε τα σημεία που χρήζουν βελτίωσης.

Basic Management

Θα μάθετε τη φιλοσοφία του Σύγχρονου Μάνατζμεντ και θα βελτιωθείτε σαν επαγγελματίας μάνατζερ. Θα μνηθείτε στις λειτουργίες του Μάνατζμεντ και στις σύγχρονες μεθόδους και τεχνικές ώστε να γίνεται πιο αποτελεσματικός στο να ηγηθείτε των Ανθρώπων σας.

Ανάλυση των διαφορετικών ανθρώπινων τύπων συμπεριφοράς και πως τους χειριζόμαστε.



Consulting - Coaching & Advisory Programs

Προγράμματα Εκπαίδευσης

Τα προγράμματα «Consulting – Coaching & Advisory» έχουν σαν στόχο την εξατομικευμένη προσέγγιση και υποστήριξη εταιρειών, τμημάτων, ή και ατόμων, σε εμπορικά θέματα

Περιγραφή και οφέλη του προγράμματος:

Ο Νίκος Μπαζιώνης ως 'το 3ο μάτι', ο εξωτερικός συνεργάτης μαζί με την εμπειρία, από άλλους κλάδους – εταιρείες – χώρες, σας δίνει λύσεις και οργάνωση ώστε να έχετε την ανάπτυξη που ζητάτε, χωρίς να δαπανάτε έξτρα χρόνο και χρήμα.

Στόχος των προγραμμάτων «Consulting – Coaching & Advisory» είναι η βελτίωση της κερδοφορίας, της απόδοσης της αξίας των μετοχών, της αποδοτικότητας και της ανταγωνιστικής θέσης της επιχείρησής σας.

Ειδικότερα, μελετάμε προσεκτικά, προβλέπουμε, εκτιμάμε, συνυπολογίζουμε και προτείνουμε τρόπους βελτίωσης ή ανάπτυξης νέων δραστηριοτήτων, σε ένα ευρύ πεδίο εφαρμογών που αφορούν στη σύγχρονη επιχείρηση.

Παράλληλα δε, εντοπίζουμε τα προβλήματα της επιχείρησής και προτείνουμε λύσεις ανάλογα με την περίπτωση, τόσο σε στρατηγικό όσο και σε επιχειρησιακό επίπεδο.

Τα προγράμματά μας έχουν διαδραστικό και βιωματικό χαρακτήρα κι εμπλουτίζονται με workshops και real case studies.



Business Consultancy

In Marketing & Sales

Human Resources Development

**NIKOLAOS
BAZIONIS**

nb



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ας κουβεντιάσουμε την προοπτική συνεργασίας μας!



+30 210 9829 216



+30 694 5551 240



nikos@bazionis.com



bazioni@otenet.gr

CONTACT
