

1ο Σεμινάριο: «Στρατηγικές πωλήσεων για εξαγωγές», Τρίτη 12/4/2022, Εγκαταστάσεις ΣΘΕΒ (Λεωφ. Καραμανλή & Βιομηχανίας, Λάρισα)

Ημέρα	Ώρα	Ενότητα	Εισηγητές
I	17:00-17:50	Καλωσόρισμα Σκεπτόμενοι εξαγωγές λιανικής vs. B2B. Ποιες οι διαφορές?	Δρ. Αναστάσιος Καραμάνος
I	18:00-18:50	Ξεκινήστε με τις ευκολότερες αγορές και πώς να το κάνετε. Είναι το πιο σημαντικό βήμα.	κ. Γιώργος Λαμπανάρης
I	19:00-19:50	Μέρος Α - Αξιολόγηση αγορών και ανάπτυξη στρατηγικής πωλήσεων (πρόταση αξίας, διαδικασία πωλήσεων και προσέγγιση-μετάβαση στην αγορά)	κ. Γιώργος Λαμπανάρης
I	20:00-20:50	Μέρος Β - Αξιολόγηση αγορών και ανάπτυξη στρατηγικής πωλήσεων (πρόταση αξίας, διαδικασία πωλήσεων και προσέγγιση-μετάβαση στην αγορά)	κ. Γιώργος Λαμπανάρης

2ο Σεμινάριο: «Marketing αγροτικών προϊόντων», Πέμπτη 12/4/2022, ZOOM

Ημέρα	Ώρα	Ενότητα	Εισηγητές
II	17:00-17:50	Συλλογή πληροφοριών και ανάπτυξη επαφών πωλήσεων μέσα από ηλεκτρονικά κοινωνικά δίκτυα	κ. Χάρης Σπυρόπουλος
II	18:00-18:50	Στρατηγική τμηματοποίησης της διεθνούς αγοράς για μικρομεσαίες επιχειρήσεις αγροτικών προϊόντων	Δρ. Κυριάκος Ρίσκος
II	19:00-19:50	Ψηφιακό μάρκετινγκ με email & SEO και blockchain	κ. Χάρης Σπυρόπουλος
II	20:00-20:50	Η χρήση του Branding ως εργαλείο για την εξαγωγή αγροτικών προϊόντων μικρομεσαίων επιχειρήσεων	Δρ. Κυριάκος Ρίσκος