

“Διαχείριση, Οργάνωση, Βελτίωση Αποδοτικότητας και Μάρκετινγκ
Οδοντοτεχνικού Εργαστηρίου”

2-ήμερο διαδραστικό σεμινάριο από την Kulzer
8 και 9 Ιουνίου 2019

Εισηγητής: Simon Tucker

Ανοίγουμε τον κύκλο σεμιναρίων που θα πραγματοποιούνται στο σεμιναριακό χώρο των νέων γραφείων της Kulzer στην Αθήνα, ανακοινώνοντας για ακόμα μια φορά την παρουσία στην Ελλάδα του μοναδικού Simon Tucker, ενός από τους πλέον χαρισματικούς και καταξιωμένους ομιλητές στον οδοντιατρικό χώρο.

Αυτή τη φορά, το σεμινάριο είναι **ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** σχεδιασμένο για **Οδοντοτεχνίτες!**

Μήπως ενδιαφέρεστε για περισσότερες πληροφορίες;

Επικοινωνήστε μαζί μας μέσω της φόρμας επικοινωνίας: <http://bit.ly/2uC7ro8>
ή στείλτε μας email στο info-gr@kulzer-dental.com και εξασφαλίστε τη συμμετοχή σας στο σεμινάριο!

Ακολουθεί σύντομο βιογραφικό σημείωμα του εισηγητή, κου. Simon Tucker.

Σύντομο βιογραφικό σημείωμα του Simon Tucker

Το όνομά μου είναι Simon και είμαι πωλητής.

Αρχικά εκπαιδευτήκα στη Rolls-Royce, στο Bristol, ως μηχανικός αεροσκαφών. (μην ανησυχείτε, δεν πετάνε πλέον αυτά που έφτιαξα!) Η ζωή όμως στο εργοστάσιο δεν μου ταίριαζε, οπότε ακολούθησα τον πατέρα μου στις πωλήσεις. Το εταιρικό αυτοκίνητο, η ελευθερία κινήσεων και ένας λογαριασμός εξόδων ήταν αρκετά ελκυστικά.



Για τους πρώτους 18 μήνες, προσπάθησα να πουλήσω οδοντόβουρτσες Wisdom στα οδοντιατρεία – καθόλου εύκολο καθήκον, ειδικά για ένα νεοσύλλεκτο με καμία εμπειρία ή εκπαίδευση στις πωλήσεις.

Όμως, με πολύ αποφασιστικότητα είχα κάποια επιτυχία. Ο ανταγωνισμός το αναγνώρισε, οπότε η Oral-B αποφάσισε να με προσλάβει! (καλύτερο αυτοκίνητο και περισσότερα χρήματα!)

Η μεγάλη αλλαγή για εμένα στην Oral-B ήταν ότι έλαβα κάποια βασική εκπαίδευση στις πωλήσεις.

Η πραγματική όμως ευκαιρία ήρθε, όταν ξεκίνησα να εργάζομαι στην KaVo Dental. Προσέφεραν ένα εσωτερικό πρόγραμμα εκπαίδευσης, αποτελούμενο από ένα διήμερο σεμινάριο πωλήσεων, ακολουθούμενο συχνά από μέρες πραγματικής εκπαίδευσης και καθοδήγησης από το διευθυντή πωλήσεων σε εξωτερικό περιβάλλον εργασίας. Οι ικανότητές μου αναπτύχθηκαν, προσθέτοντας κι άλλα σεμινάρια – Προχωρημένο σεμινάριο πωλήσεων, Ικανότητες διαπραγμάτευσης, Παρουσίαση, Εκπαίδευσε τον Εκπαιδευτή, κ.λ.π.

Από τότε η καριέρα μου απογειώθηκε, καθώς πολύ σύντομα έγινα υπεύθυνος πωλήσεων, κατόπιν διευθυντής και τελικά μετακόμισα στην Αμερική για να εκπαιδεύσω και να καθοδηγήσω την ομάδα πωλήσεων της KaVo για 3 χρόνια.

Από τότε, εργάστηκα στην Kerr UK ως γενικός διευθυντής, στην Kerr Ευρώπης ως Διευθυντής πωλήσεων και στην Henry Schein ως Διευθυντής Εξοπλισμών.

Πρόσφατα, μαζί με 2 συναδέλφους, δημιουργήσαμε την εταιρεία Medenta Finance, και την φτάσαμε από το μηδέν, σε κύκλο εργασιών 24 εκατομμυρίων λιρών Αγγλίας το χρόνο, που αφορούσαν Πωλήσεις Χρηματοδότησης για Ασθενείς, όχι επειδή είχαμε ένα καλό προϊόν, αλλά επειδή ήμασταν ικανοί να εκπαιδεύσουμε τους πελάτες μας στο πώς να πείσουν για τα προτεινόμενα σχέδια θεραπείας τους ασθενείς. Επί της ουσίας, πέρασα πάνω από **30 χρόνια στις πωλήσεις στα οδοντιατρεία**. Έχω εκπαιδεύσει πολλούς πωλητές και οδοντιατρικές ομάδες. Επισκέφθηκα δεκάδες οδοντιατρικές κλινικές και οδοντοτεχνικά εργαστήρια σε όλο τον κόσμο. Καταλαβαίνω αμέσως τι συμβαίνει σε μια κλινική ή σε ένα εργαστήριο και καταλαβαίνω **τις δυσκολίες από το να σκέφτεσαι μόνο το κλινικό μέρος, έως να προσπαθείς να παρέχεις υπηρεσίες και να ζητάς χρήματα** – Είναι δύσκολο, αλλά μπορεί να γίνει. **Αρκεί να νιώθετε άνετα με τη συζήτηση**. Τόσο απλά.