

Διεθνείς Εμπορικές Εκθέσεις: Οδηγός για Αποτελεσματική Προβολή και Επιτυχείς Διαπραγματεύσεις

Executive Education Πρόγραμμα του Ε.Κ.Π.Α. σε
συνεργασία με το Ελληνογερμανικό Εμπορικό και
Βιομηχανικό Επιμελητήριο



▼ Ποιος είναι ο σκοπός;

Να εξοπλίσει τα στελέχη επιχειρήσεων με τις
αναγκαίες δεξιότητες και γνώσεις για να
διασφαλίσουν μια αποτελεσματική και
αποδοτική συμμετοχή σε διεθνείς εμπορικές
εκθέσεις.

▼ Σε ποιους απευθύνεται;

Σε στελέχη επιχειρήσεων που είναι υπεύθυνα
για τη συμμετοχή της εταιρείας τους σε
διεθνείς εμπορικές εκθέσεις, όπως υπεύθυνοι
μάρκετινγκ, πωλήσεων και επιχειρηματικής
ανάπτυξης.

▼ Τι θα μάθω;

4 διδακτικές ενότητες:

- Επικοινωνιακές δεξιότητες
- Τεχνικές πωλήσεων
- Διαπραγματευτικές δεξιότητες
- Τεχνικές και διαδικασίες συμμετοχής σε
διεθνείς εκθέσεις

▼ Σημαντικές πληροφορίες



Μέθοδος εκπαίδευσης:
Ασύγχρονη εξ αποστάσεως



Διάρκεια:
1 μήνας



Κόστος:
Μέλη του Επιμελητηρίου:

- Premium: 370€
- Performance: 420€
- Basic/Partner/Startup: 460€

Μη-Μέλη: 490€



Πιστωτικές μονάδες:
3.2 ECTS

▼ Πιστοποιητικό

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του προγράμματος
παρέχεται Πιστοποιητικό Εξειδικευμένης
Επιμόρφωσης από το ΚΕΔΙΒΙΜ του Εθνικού και
Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών
(ΕΚΠΑ).

Επικοινωνία

Executive Education Ε.Κ.Π.Α.

Τηλ: +30 210 368 9404

Email: executive-education-cce@uoaa.gr

Γρυνάρειο Μέγαρο, Σοφοκλέους 1 & Αριστείδου, 105
59 Αθήνα, 5ος όροφος, Γραφείο 518

Ελληνογερμανικό Εμπορικό και Βιομηχανικό
Επιμελητήριο

Τηλ: +30 210 6419 040

Email: m.kaframani@ahk.com.gr

Δορυλαίου 10-12, 115 21 Αθήνα