



Συνδιοργάνωση ▶



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ  
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ  
ΑΘΗΝΩΝ

**Θεματολογία εκπαιδευτικού σεμιναρίου**  
**«Ηγεσίας και Πωλήσεων στην Εποχή της Τεχνητής Νοημοσύνης, AI»**  
**την Πέμπτη 18/9/2025 & την Πέμπτη 25/9/2025**

---

**1<sup>η</sup> Ενότητα**

**Εισαγωγή στην Τεχνητή Νοημοσύνη, AI,**

Ορισμός και βασικές έννοιες

Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη, AI, επηρεάζει τους τομείς πωλήσεων και ηγεσίας;

**2<sup>η</sup> Ενότητα**

**Ηγεσία στην Εποχή της Τεχνητής Νοημοσύνης, AI,**

Νέες δεξιότητες ηγεσίας

Η συγκέντρωση δεδομένων και η λήψη αποφάσεων

Δημιουργία περιβάλλοντος καινοτομίας και συνεργασίας

**3<sup>η</sup> Ενότητα**

**Τεχνητή Νοημοσύνη, AI, στις Πωλήσεις**

Πώς η Τεχνητή Νοημοσύνη, AI, αλλάζει τη διαδικασία πωλήσεων;

Χρήσιμα «εργαλεία» Τεχνητής Νοημοσύνης, AI, για πωλητές

Ανάλυση δεδομένων και εξατομίκευση προτάσεων και προσφορών

**4<sup>η</sup> Ενότητα**

**Δημιουργία Στρατηγικών Πωλήσεων με Βάση την Τεχνητή Νοημοσύνη, AI,**

Στρατηγικός σχεδιασμός πωλήσεων

Μετρήσεις επιτυχίας στις πωλήσεις

**5<sup>η</sup> Ενότητα**

**Δεξιότητες Επικοινωνίας και Διαπραγματεύσεων**

Νέες προσεγγίσεις στην επικοινωνία με πελάτες

Πολυκαναλικές προσεγγίσεις των πελατών - omni channel marketing and sales

Μεθοδολογία μετρήσεων των θετικών και αρνητικών εμπειριών των πελατών μας, customer experience

Ο Ρόλος της συναισθηματικής νοημοσύνης στις πωλήσεις

**6<sup>η</sup> Ενότητα**

**Διοίκηση Πωλήσεων - μια συστηματική και μεθοδική προσέγγιση μέσω μοντέλων**

**Έρευνες ρόλων, ικανοτήτων και δεξιοτήτων B2B και B2C – relational orientation**

**Διαμόρφωση στόχων και μεθοδολογιών επίτευξής τους**

**Διαδικασία προσέγγισης πελατών**