

Certificate Title - Τίτλος Πιστοποιητικού:

## International Diploma in Sales Management

Διεθνές Δίπλωμα στην Διοίκηση Πωλήσεων

This is to certify that: - Με το παρόν πιστοποιείται ότι ο/η:

**ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΩΝΥΜΟ ΜΗΤΡΩΝΥΜΟ ΕΠΩΝΥΜΟ**

**ΟΝΟΜΑ ΡΑΤΡΩΝΥΜΟ ΜΙΤΡΩΝΥΜΟ ΕΡΩΝΥΜΟ**

At examination center - Στο εξεταστικό κέντρο **ΕΛ.ΚΕ.ΔΙ.Μ.**

Has succeeded in the following modules: - Έχει επιτύχει στις παρακάτω ενότητες:

- |  |   |
|--|---|
| 1. Introductory concepts and definitions   | 1. Εισαγωγικές έννοιες και ορισμοί              |
| 2. Planning and Design of Sales Department | 2. Προγραμματισμός Σχεδιασμός Τμήματος Πωλήσεων |
| 3. Personal Selling                        | 3. Προσωπικές πωλήσεις                          |
| 4. Business Ethics                         | 4. Επιχειρηματική ηθική                         |
| 5. The Power of Effective Communication    | 5. Δύναμη Αποτελεσματικής Επικοινωνίας          |
| 6. Understanding the Customer              | 6. Κατανοώντας τον Πελάτη                       |
| 7. Locating your Customers                 | 7. Εντοπίστε τους πελάτες σας                   |
| 8. Strategic Approaches to Sales           | 8. Στρατηγικές προσέγγισης στις πωλήσεις        |
| 9. Managing Objections                     | 9. Διαχείριση αντιρρήσεων                       |

Unique Candidate Identification - Μοναδικός Κωδικός Υποψηφίου **GX000220020T**

Certificate Serial Number - Α/Α Πιστοποιητικού: **254800**

Issue Date - Ημερομηνία Έκδοσης: **01/01/1900**

Authentication QR Code  
Κωδικός Γνησιότητας QR



Nikolaos V. Takis - C.E.O. VELLUM  
Νικόλαος Β. Τάκης - Διευθ. Σύμβουλος VELLUM

