

International Diploma in Sales Management

Διεθνές Δίπλωμα της
Vellum στη Διοίκηση
Πωλήσεων



2020-2021
ΟΔΗΓΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε επαγγελματίες του χώρου των πωλήσεων ανεξαρτήτου επιχειρηματικής δραστηριότητας, σε προϊσταμένους και διευθυντές πωλήσεων και marketing, που αναζητούν τρόπους αναβάθμισης των τμημάτων των οποίων προϊστανται, σε στελέχη τμημάτων που έρχονται σε επαφή με πελάτες, σε νέους πωλητές που χρειάζονται καθοδήγηση και πληροφόρηση για την επαγγελματική τους ενασχόληση, καθώς και σε αποφοίτους τριτοβάθμιας εκπαίδευσης γενικότερα που έχουν ή που πρόκειται να απασχοληθούν, στον χώρο των πωλήσεων.

Σκοπός του πιστοποιημένου μεταπτυχιακού προγράμματος επαγγελματικής εξειδίκευσης είναι η ουσιαστική εκπαίδευση και η επαγγελματική επιμόρφωση των συμμετεχόντων ώστε:

- Να επανασχεδιάσουν το τμήμα πωλήσεων ώστε να πετύχουν ουσιαστική και αποδοτική διαχείριση στο νευραλγικό αντικείμενο των πωλήσεων
- Να στηρίζουν, να ενθαρρύνουν και να αξιολογούν τους πωλητές τους να αναβαθμίσουν τις επαγγελματικές τους δεξιότητες, εμπλουτίζοντας τις γνώσεις τους με τις πιο πρόσφατες εξελίξεις στη Διοίκηση τμημάτων πωλήσεων
- Να αναβαθμίσουν την ποιότητα και κατά συνέπεια την αποδοτικότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών τους
- Να διατηρούνται «απασχολήσιμοι» στην αγορά εργασίας εφοδιάζοντας τους με επαγγελματικά μυστικά στη διαχείριση των πωλήσεων
- Να συμμετέχουν σε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα που μπορεί να αποτελέσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στο βιογραφικό τους σημείωμα

Αξίζει να επισημανθεί ότι η παρακολούθηση του προγράμματος μοριοδοτείται στις εκάστοτε προκηρύξεις για εκπαιδευτικούς δημοσίων ΙΕΚ ή/και σχολών μαθητείας ΟΑΕΔ.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ & ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

1. Μεθοδολογία εκπαίδευσης

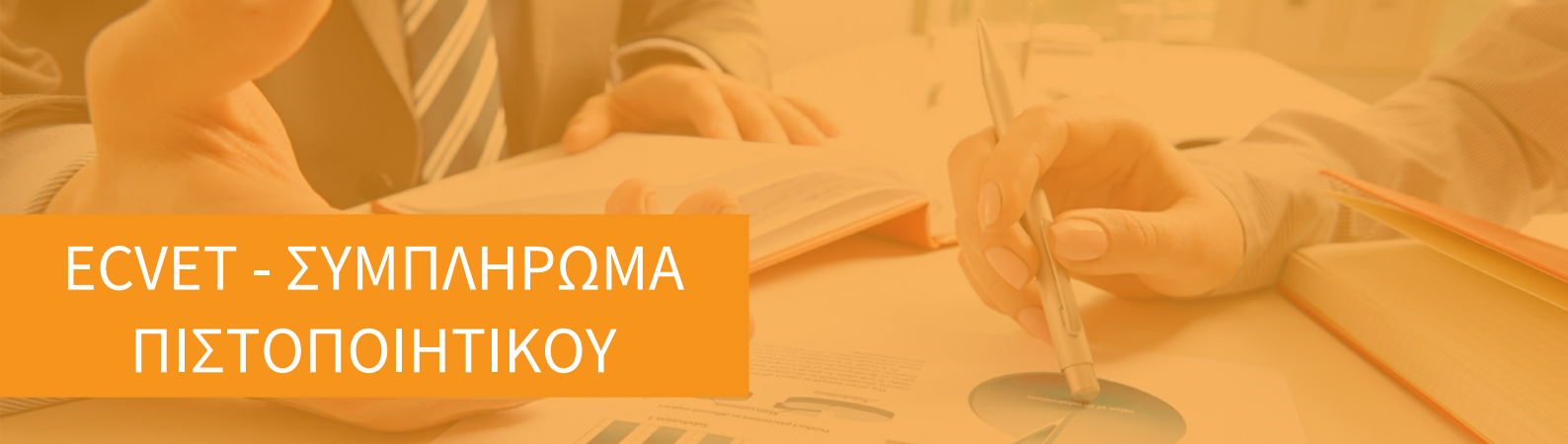
Η παρακολούθηση του προγράμματος υλοποιείται με τη μέθοδο της ασύγχρονης τηλεκατάρτισης. Η πρόσβαση στην πλατφόρμα τηλεκατάρτισης έχει τρίμηνη διάρκεια και οι συμμετέχοντες υποστηρίζονται εξ ολοκλήρου online.

2. Πιστοποίηση

Μετά την ολοκλήρωση του τμήματος ακολουθεί η υποχρεωτική συμμετοχή στις τελικές εξετάσεις για την λήψη πιστοποιητικού **International Diploma in Sales Management** μέσω της εξεταστικής μεθόδου **examiny**, που υποστηρίζεται από τον φορέα πιστοποίησης **Vellum Global Educational Services**.

ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

	ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ: ΜΕΣΩ ΤΗΛΕΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ
	ΔΙΑΡΚΕΙΑ: 400 ΩΡΕΣ
	VIDEO: ΝΑΙ
	ΗΧΗΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ: ΝΑΙ
	ΤΥΠΟΣ ΤΗΛΕΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ: ΑΣΥΓΧΡΟΝΗ
	ΦΟΡΕΑΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ: ΕΛΚΕΔΙΜ ΚΔΒΜ2, ΚΩΔ. ΕΟΠΠΕΠ: 2000453
	ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ: ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ
	ΑΠΟΔΟΣΗ ΜΟΝΑΔΩΝ ECVET: ΝΑΙ
	ΦΟΡΕΑΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ: VELLUM GLOBAL EDUCATIONAL CY LIMITED



ECVET - ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ

Τα Ελληνικά Κέντρα Δια Βίου Μάθησης ΕΛ.ΚΕ.ΔΙ.Μ. εφαρμόζουν το Ευρωπαϊκό Σύστημα Μεταφοράς Πιστωτικών Μονάδων στην Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ECVET). Σε όλα μας τα προγράμματα, απονέμονται βαθμοί ECVET, ενώ οι απόφοιτοι, μαζί με το πιστοποιητικό, λαμβάνουν και το Συμπλήρωμα Πιστοποιητικού Europass.

Το ECVET (European Credit System for Vocational Education and Training) είναι το Ευρωπαϊκό Σύστημα Μεταφοράς Πιστωτικών Μονάδων στην επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση. Εισήχθη το 2009 με την Ευρωπαϊκή οδηγία 2009/C 155/2. Το ECVET αποτελεί ένα τεχνικό πλαίσιο για τη μεταφορά, την αναγνώριση και τη συσσώρευση των μαθησιακών αποτελεσμάτων ενός προσώπου με σκοπό την απόκτηση επαγγελματικού προσόντος.

Η εφαρμογή του ECVET στα προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης και εξειδίκευσης περιλαμβάνει:

- Την περιγραφή των τίτλων σπουδών σε ενότητες μαθησιακών αποτελεσμάτων με την απόδοση βαθμών ECVET.
- Δομικό συστατικό του ECVET είναι η περιγραφή των προγραμμάτων σε ενότητες μαθησιακών αποτελεσμάτων, όπου κάθε ενότητα περιλαμβάνει συγκεκριμένες γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες που θα πρέπει να κατακτήσει ο εκπαιδευόμενος. Η κατάκτηση των μαθησιακών αποτελεσμάτων κάθε ενότητας αξιολογείται μέσω κατάλληλων ασκήσεων αξιολόγησης.
- Τη διαδικασία μεταφοράς και συσσώρευσης πιστωτικών μονάδων.

Σε κάθε ενότητα μαθησιακών αποτελεσμάτων αποδίδονται βαθμοί ECVET, με βάση τον εκτιμώμενο χρόνο ενασχόλησης του σπουδαστή με τα εκπαιδευτικά αντικείμενα. Για τα προγράμματα εξειδίκευσης, 1 βαθμός ECVET αντιστοιχεί σε 12 ώρες. Η χρήση των πιστωτικών βαθμών ECVET επιτρέπει την αναγνώριση, μεταφορά και συσσώρευση πιστωτικών μονάδων μεταξύ προγραμμάτων από διαφορετικά εκπαιδευτικά κέντρα.

Το συμπλήρωμα πιστοποιητικού Europass είναι ένα έγγραφο που συνοδεύει το πιστοποιητικό επιμόρφωσης που απονέμεται με την ολοκλήρωση του προγράμματος και το οποίο περιγράφει αναλυτικά το πρόγραμμα επιμόρφωσης (μαθήματα, διάρκεια, βαθμοί ECVET, προϋποθέσεις εισαγωγής, διαδικασία αξιολόγησης). Ακόμα, συμβάλλει στην αξία του χορηγούμενου πιστοποιητικού και μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τους απόφοιτους για την εύρεση εργασίας ή τη συνέχιση των σπουδών τους.

Τέλος, το Συμπλήρωμα πιστοποιητικού Europass συνοδεύεται από τη Βεβαίωση Παρακολούθησης Μαθημάτων ΕΛΚΕΔΙΜ (αναγνωρισμένη και μοριοδοτούμενη) και από το διεθνώς αναγνωρισμένο πιστοποιητικό της **Vellum Global Educational Services**.



ΕΘΝΙΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

ISO 9001:2015

Το πρόγραμμα διαχείρισης της **Vellum Global Educational Services** επιθεωρήθηκε από την **InovaCert - GCB Ltd.** κι ευρέθη να συμμορφώνεται με το διεθνώς αναγνωρισμένο πρότυπο δημιουργίας, εφαρμογής και διατήρησης του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας **ISO 9001:2015 (αρ. Πιστοποιητικού: 030350000540009)**. Το ίδιο ισχύει και για το σύστημα διαχείρισης ποιότητας του φορέα κατάρτισης **Ελληνικά Κέντρα Δια Βίου Μάθησης (ΕΛΚΕΔΙΜ - ΚΔΒΜ2)** τα οποία αξιολογήθηκαν και πιστοποιήθηκαν από τον φορέα **RigCert (κωδ. Πιστοποίησης 1710GR82Q)**.

Το **ISO 9001:2015**, ως διεθνές πρότυπο, έχει αναγνωριστεί ως η βάση για κάθε εταιρεία η οποία προσπαθεί να δημιουργήσει ένα σύστημα διαχείρισης το οποίο στοχεύει στην ικανοποίηση του πελάτη και τη διαρκή ποιοτική του βελτίωση, κάτι που εξασφαλίζεται από τακτικούς ελέγχους των διαδικασιών από ανεξάρτητο φορέα πιστοποίησης.

ISO/IEC 27001:2013

Ο φορέας κατάρτισης **Ελληνικά Κέντρα Δια Βίου Μάθησης (ΕΛΚΕΔΙΜ - ΚΔΒΜ2)** έχει επίσης αξιολογηθεί και πιστοποιηθεί από το φορέα **RigCert (κωδ. Πιστοποίησης 1710GR82IS)** ότι τηρεί το διεθνές πρότυπο **ISO/IEC 27001:2013**, το οποίο οφορά τη διαχείριση και ασφάλεια πληροφοριών.

Πιστοποίηση ΕΟΠΠΕΠ (Εθνικός Οργανισμός Πιστοποίησης Προσόντων και Επαγγελματικού Προσανατολισμού)

Τα **Ελληνικά Κέντρα Δια Βίου Μάθησης (ΕΛΚΕΔΙΜ - ΚΔΒΜ2)** έχουν πιστοποιηθεί έπειτα από σχετική απόφαση, από τον **Εθνικό Οργανισμό Πιστοποίησης Προσόντων και Επαγγελματικού Προσανατολισμού (ΕΟΠΠΕΠ) (Κωδ: 2000453)**. Ο **ΕΟΠΠΕΠ** είναι ο ενοποιημένος φορέας που προέκυψε από τη συγχώνευση τριών φορέων οι οποίοι εξυπηρετούσαν το δίκτυο Δια Βίου Μάθησης: **το Εθνικό Κέντρο Πιστοποίησης Δομών Διά Βίου Μάθησης (Ε.ΚΕ.ΠΙΣ.), τον Εθνικό Οργανισμό Πιστοποίησης Προσόντων (Ε.Ο.Π.Π.) και το Εθνικό Κέντρο Επαγγελματικού Προσανατολισμού (Ε.Κ.Ε.Π.)**.

Στόχος του **ΕΟΠΠΕΠ** είναι η εξασφάλιση της ποιότητας και της αμεροληψίας στο ενιαίο πλαίσιο ποιότητας για τη Δια Βίου Μάθηση.

Τόσο η Πιστοποίηση Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας, όσο και η Πιστοποίηση από τον **ΕΟΠΠΕΠ**, εξασφαλίζουν την ικανότητα των ανωτέρω φορέων (**Vellum Global Educational Services & ΕΛΚΕΔΙΜ**) να παρέχουν ποιοτικά επιμορφωτικά προγράμματα που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της σύγχρονης αγοράς και ικανοποιούν τις απαιτήσεις των καταρτιζόμενων.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Α' ΚΥΚΛΟΣ

Ενότητα 1: Εισαγωγικές Έννοιες & Ορισμοί - Διαχείριση Τμήματος Πωλήσεων (Sales Management)

- 1.1: Εισαγωγή: Εκπαιδευτικοί στόχοι 1ης ενότητας
- 1.2: Ορισμός "Διοίκηση Πωλήσεων"
- 1.3: Διοίκηση Πωλήσεων
- 1.4: Στόχοι της Διοίκησης Πωλήσεων
- 1.5: Διοίκηση Προσωπικού Πωλήσεων
- 1.6: Η Εξέλιξη της Διοίκησης Πωλήσεων
- 1.7: Διαφορές Διεύθυνσης Πωλήσεων & Πώλησης
- 1.8: Ικανότητες Διευθυντή πωλήσεων
- 1.9: Αναγκαιότητα ύπαρξης αποτελεσματικής Διοίκησης Πωλήσεων
- 1.10: Λειτουργίες Οργάνωσης & Διοίκησης Τμήματος Πωλήσεων
- 1.11: Ανακεφαλαίωση - Οργάνωση & Διοίκηση Πωλήσεων
- 1.12: Προγραμματισμός/Σχεδίαση Διοίκησης Τμήματος Πωλήσεων
- 1.13: Περιβάλλον Δράσης Επιχειρήσεων
- 1.14: Σύγχρονες Τάσεις Διοίκησης Πωλήσεων
- 1.15: Κατανόηση Φύσης Εξωτερικού Περιβάλλοντος
- 1.16: Προβλέψεις Πωλήσεων
- 1.17: Διοίκηση Πωλήσεων - Στρατηγική Μάρκετινγκ
- 1.18: Σχεδιασμός Περιοχών Πωλήσεων
- 1.19: Παράγοντες Απόδοσης Πωλητών
- 1.20: Αξιολόγηση Στελεχών Πωλήσεων



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Ενότητα 2: Προγραμματισμός & Σχεδιασμός Τμήματος Πωλήσεων

- 2.1: Φάσεις Διοίκησης Τμήματος Πωλήσεων
- 2.2: Σχεδιασμός Οργάνωσης Πωλήσεων
- 2.3: Πρόσληψη Στελεχών Πωλήσεων
- 2.4: Εκπαίδευση Στελεχών Πωλήσεων
- 2.5: Παρακίνηση Στελεχών Πωλήσεων
- 2.6: Καθορισμός Στόχων Πωλήσεων
- 2.7: Αξιολόγηση Στελεχών Πωλήσεων
- 2.8: Συστήματα αμοιβών πωλητών

Ενότητα 3: Προσωπικές πωλήσεις

- 3.1: Δημιουργία Σχέσεων με Πελάτες
- 3.2: Προσαρμοστική Πώληση
- 3.3: Αποτελεσματική Δικτύωση στην Αγορά
- 3.4: Ανακεφαλαίωση 3ης ενότητας

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Α' ΚΥΚΛΟΥ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Β' ΚΥΚΛΟΣ

Ενότητα 4: Επιχειρηματική ηθική

- 4.1: Επιχειρηματική Ηθική και Δεοντολογία
- 4.2: Κώδικας Δεοντολογίας Πωλήσεων
- 4.3: Πολιτικές, Πρακτικές και Κουλτούρα Πωλήσεων
- 4.4: Ανακεφαλαίωση 4ης ενότητας

Ενότητα 5: Δύναμη Αποτελεσματικής Επικοινωνίας

- 5.1: Παράγοντες της Αποτελεσματική Επικοινωνίας
- 5.2: Επικοινωνία: Συμπεριφορά και Δεοντολογία
- 5.3: Ενημερωτικές συναντήσεις
- 5.4: Ανακεφαλαίωση 5ης ενότητας

Ενότητα 6: Κατανοώντας τον Πελάτη

- 6.1: Η Συμπεριφορά του Καταναλωτή
- 6.2: Η Αγοραστική Διαδικασία
- 6.3: Δημιουργία Προσωπικού Portfolio
- 6.4: Ανακεφαλαίωση 6ης ενότητας

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Β' ΚΥΚΛΟΥ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΕΝΟΤΗΤΕΣ

Γ' ΚΥΚΛΟΣ

Ενότητα 8: Εντοπίστε τους πελάτες σας

- 8.1: Συστατικά Επιτυχημένων Πωλήσεων
- 8.2: Διαδικασίες Αναζήτησης Πελατών
- 8.3: Μέσα Αναζήτησης πελατών
- 8.4: Ανακεφαλαίωση 8ης ενότητας

Ενότητα 9: Στρατηγικές προσέγγισης στις πωλήσεις

- 9.1: “Η πρώτη εντύπωση”
- 9.2: Σύναψη επαγγελματικών σχέσεων
- 9.3: Διαλέγοντας Μέθοδο Διαπραγμάτευσης
- 9.4: Ανακεφαλαίωση 9ης ενότητας

Ενότητα 10: Διαχείριση αντιρρήσεων

- 10.1: Τύποι Αντιρρήσεων
- 10.2: Στάδια Προσέγγισης Αρνητικών Πελατών
- 10.3: Αντιμετώπιση αντιρρήσεων
- 10.4: Ανακεφαλαίωση 10ης ενότητας

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Γ' ΚΥΚΛΟΥ

ΔΕΙΓΜΑΤΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΩΝ



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:

XXXXXX XXXXXXXX

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. Επαγγελματική ηθική |
| 5. The Power of Effective Communication | 5. Δύναμη Αποτελεσματικής Επικοινωνίας |
| 6. Understanding the Customer | 6. Κατανόηση του Πελάτη |
| 7. Locating your Customers | 7. Εντοπισμός των πελάτες σας |
| 8. Strategic Approaches to Sales | 8. Στρατηγικές προσέγγισης στις πωλήσεις |
| 9. Managing Objections | 9. Διαχείριση αντιρρήσεων |

Unique Candidate Identification - Μοναδικός Κωδικός Υποψηφίου XXXXXX

Certificate Serial Number - Α/Α Πιστοποιητικού: XXXXXX

Issue Date - Ημερομηνία Έκδοσης: XXXXXX

Authentication QR Code
Κωδικός Γνησιότητας QR



Signature

Nikolaos V. Tziolas - C.E.O. VELLUM
Nikolaos B. Tziolas - Διευθ. Σχολικού Κέντρου VELLUM

Η εγκυρότητα του πιστοποιητικού μπορεί να επιβεβαιωθεί και στην επίσημη ιστοσελίδα της Vellum <http://www.cambridge-vellum.gr>



Συμπλήρωμα Πιστοποιητικού Europass

Ονοματεπώνυμο: ##1## ##2## Αρ. Πιστ. ΕΛΚΕΔΙΜ: ##3##

Τίτλος Πιστοποιητικού	Διεθνές Δίπλωμα στη Διοίκηση Πωλήσεων
Τίτλος Πιστοποιητικού στην Αγγλική Γλώσσα	International Diploma in Sales Management
Τύπος Πιστοποιητικού	Πιστοποιητικό Εξειδικευμένης Επιμόρφωσης
Μέθοδος Υλοποίησης του Προγράμματος	Εξ' αποστάσεως
Διάρκεια Προγράμματος	3 μήνες
Βαθμοί ECVET	33
Πρόγραμμα Κατάρτισης	
Θεματικές Ενότητες / Μαθήματα	Βαθμοί ECVET
1. Εισαγωγικές έννοιες και ορισμοί	
Διαχείριση Τμήματος Πωλήσεων (Sales management)	
1.1 : Ορισμός – έννοιες	3
1.2 : Περιβάλλον Πωλήσεων	
1.3 : Διεργασία Οργάνωσης και Διαχείρισης Πωλήσεων	
1.3.1 : Σχεδιασμός Οργάνωσης Τμήματος	
1.3.2 : Επιλογή & Πρόσληψη Στελεχών	
1.3.3 : Εκπαίδευση Πωλητών	
1.3.4 : Παρακίνηση-Αμοιβές ως αύξηση Παραγωγικότητας	
1.3.5 : Έλεγχος – Αξιολόγηση παραγόμενου Έργου	
2. Προγραμματισμός & Σχεδιασμός Τμήματος Πωλήσεων	
2.1 : Προβλέψεις Πωλήσεων - Μέθοδοι	3
2.2 : Θέσπιση Υλοποιήσιμων Στόχων (S.M.A.R.T)	
2.3 : Σχεδιασμός Περιοχών Πωλήσεων	
2.4 : Στάθμιση Όγκου Εργασιών	
2.5 : Οργάνωση & Κατανομή Πωλητών	
2.6 : Παράγοντες Απόδοσης Πωλητών	
2.7 : Αξιολόγηση Αποτελεσμάτων	
3. Προσωπικές πωλήσεις	
3.1 : Δημιουργία Σχέσεων με Πελάτες	3
3.2 : Προσαρμοστική Πώληση	
3.3 : Αποτελεσματική Διεύθυνση στην Αγορά	



Πιστοποιητικό Παρακολούθησης Προγράμματος Εξειδίκευσης

Ο/Η

##1## ##5## (ΟΝ. ΠΑΤΡΟΣ ##2##)

με Α.Δ.Τ. ##3##

Παρακολούθησε επιτυχώς το πρόγραμμα εξειδίκευσης με τίτλο:

International Diploma in Sales Management

Διεθνές Δίπλωμα στη Διοίκηση Πωλήσεων

Διάρκεια: 3 μήνες (ώρες 400)

Βαθμοί ECVET : 33

Μέθοδος διδασκαλίας: Εξ' αποστάσεως

Α/Α πιστοποιητικού: ##4##

Ημερομηνία έκδοσης: 02/09/2020

Η Διευθύντρια του ΚΔΒΜ

Signature

Βασιλική Κουρτίδου

Ο Ακαδημαϊκός Υπεύθυνος

Signature

Ευάγγελος Γιομπλιάκης

Αριθμός Αδείας ΕΟΠΠΕΠ: 2000453

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ/ΤΡΙΑ



Ευάγγελος Γιομπλιάκης

✉ gio@vellum.org.gr

Ο **Ευάγγελος Γιομπλιάκης**, M.B.A (U.S.A), δραστηριοποιείται σε όλη την Ελλάδα ως Εκπαιδευτής, Ομιλητής & Συγγραφέας σε θέματα Πωλήσεων, Εξυπηρέτησης Πελατών, Marketing, καθώς και εξειδικευμένα θέματα Διαχείρισης Επικοινωνίας Ανείσπρακτων οφειλών.

Εχει πιστοποιηθεί από φορείς όπως ΕΚΕΠΙΣ, ΕΚΔΔ, ΙΔΕΚΕ και ΕΟΜΜΕΧ. Επίσης, διαθέτει 20ετή Διδακτική & Συμβουλευτική εμπειρία, σε φορείς όπως ΚΑΕΛΕ, Εμπορικούς Συλλόγους, ΚΕΚ, ΙΔΕΚΕ (ΗΣΙΟΔΟΣ), Υπουργείο Παιδείας (ΕΡΜΕΙΟΝ, ΤΕΙ), Εθν. Κέντρο Δημόσιας Διοίκησης κι εταιρείες Ιδιωτικού Τομέα.



email: info@vellum.org.gr
website: www.vellum.org.gr



email: info@freestudies.gr
website: www.freestudies.gr

Γραφεία Αλεξάνδρειας: Παύλου Μελά 12, Τ.Κ.: 59300, Τηλ.: 2310 501 895, fax: 7007003864
Γραφεία Θεσσαλονίκης: Αγίου Μηνά 7, Τ.Κ.: 54625, Τηλ.: 2310 531 323
Γραφεία Αθηνών: Πολυτεχνείου 12, Αθήνα, Τ.Κ.: 10433, Τηλ.: 210 710 1894

