

Success

Solution

Business Strategy

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

Diploma in Sales Management

Το **Μοναδικό** Πιστοποιημένο Executive Πρόγραμμα
στην Ελλάδα στο χώρο των πωλήσεων από το
ISM (Institute of Sales Management)

*Δεν είναι πια αρκετό
να ικανοποιείς τους πελάτες σου...*

Πρέπει να τους ενθουσιάζεις.

Philip Kotler





Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ)

Η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) ιδρύθηκε το 1962. Είναι σωματείο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα που σκοπό έχει τη διάδοση, ανάπτυξη και προβολή των αρχών, των μεθόδων και της πρακτικής του σύγχρονου Management. Τα μέλη της είναι νομικά πρόσωπα, επιχειρήσεις και οργανισμοί του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα, καθώς και φυσικά πρόσωπα, ανώτατα και ανώτερα διευθυντικά στελέχη, επιχειρηματίες, καθηγητές Πανεπιστημίων και φοιτητές.

Σήμερα η ΕΕΔΕ συγκαταλέγεται στα πέντε μεγαλύτερα Management Associations παγκοσμίως σε επίπεδο Μελών και Έργου. Έχει εκπαιδεύσει, κατά την διάρκεια των 56 χρόνων λειτουργίας της, περισσότερα από 500.000 στελέχη, έχει προσφέρει περισσότερες από 800.000 ώρες εκπαίδευσης μέσα από 17.500 εκπαιδευτικά προγράμματα.

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα της ΕΕΔΕ καλύπτουν ουσιαστικά και σε βάθος κάθε δραστηριότητα του Management, χωρίζονται σε διακεκριμένες δέσμες σε επίπεδο μεταπτυχιακών, πιστοποιούμενων και διεπιχειρησιακών ενώ τα περισσότερα προσαρμόζονται και ενδοεπιχειρησιακά.

Institute of Sales Management (ISM)

Το ISM του Ηνωμένου Βασιλείου, είναι ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς (Professional Body) που απευθύνεται αποκλειστικά στους επαγγελματίες των πωλήσεων. Στόχος του είναι η ανάδειξη του επαγγέλματος του πωλητή και η ανάπτυξη των στελεχών πωλήσεων μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων και επιπλέον σχετικών δράσεων.

Η ΕΕΔΕ, από το 2002, ως ο μοναδικός εκπρόσωπος του ISM στην Ελλάδα (ISM Certified Training Provider), υλοποιεί εξειδικευμένα πιστοποιημένα εκπαιδευτικά προγράμματα σε θέματα Πωλήσεων. Πανελλαδικά έχουν υλοποιηθεί με επιτυχία πάνω από 50 σειρές του Diploma in Sales Management.

Στόχος Προγράμματος

Ο στόχος του προγράμματος είναι να παρέχει στους συμμετέχοντες ένα ολοκληρωμένο σύνολο γνώσεων, συνδέοντας τη θεωρία με την πράξη, πάνω στις αρχές, τα εργαλεία και τις πρακτικές που εφαρμόζονται στο σύγχρονο Sales Management.

Οφέλη για τους Συμμετέχοντες

Ολοκληρώνοντας το πρόγραμμα οι συμμετέχοντες θα έχουν αποκτήσει τις απαραίτητες γνώσεις έτσι ώστε:

- Να προάγουν την προσωπική τους ανάπτυξη και την επαγγελματική τους εξέλιξη
- Να είναι ικανοί να επιλύουν τα δύσκολα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά στο απαιτητικό περιβάλλον της αγοράς
- Να επικοινωνούν και να διαπραγματεύονται αποτελεσματικά
- Να εστιάζουν στον πελάτη, να ορίζουν προτεραιότητες και να χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης
- Να αξιοποιήσουν πρακτικές και εργαλεία για αύξηση των πωλήσεων και την επίτευξη των στόχων
- Να κατανοήσουν το πώς δημιουργούνται και αναπτύσσονται οι κορυφαίες και πιο αποτελεσματικές στρατηγικές πωλήσεων
- Να οργανώσουν και να διοικήσουν αποτελεσματικά μια ομάδα ή ένα τμήμα πωλήσεων

Σε ποιους απευθύνεται

Το Πρόγραμμα απευθύνεται σε:

- Sales Managers/ Team Leaders
- Key Account Managers
- Sales/ Marketing Consultants
- Σε στελέχη με επαρκή εργασιακή εμπειρία που προετοιμάζονται να προαχθούν σε Managerial θέσεις στο τμήμα πωλήσεων, σε στελέχη τμημάτων (πχ Marketing, Customer Service, Product Development) που επιθυμούν να κατανοήσουν τη λειτουργία των πωλήσεων και να συνεργαστούν αποτελεσματικά με το τμήμα πωλήσεων καθώς και σε ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που επιθυμούν να κατανοήσουν τις ανάγκες των πελατών τους και να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους στο Sales Management.

Μεθοδολογία

Η διδασκαλία βασίζεται στη διαδραστική προσέγγιση και χρησιμοποιούνται σύγχρονες μέθοδοι όπως: Case Studies, Syndicate Cases, Practical Exercises, Focus Examples, Team Projects, Games, Role Playing.


Η παρακολούθηση των μαθημάτων στις αίθουσες της ΕΕΔΕ, σε ένα άνετο και επαγγελματικό περιβάλλον, παρέχει την καλύτερη δυνατή εκπαιδευτική εμπειρία και είναι η καλύτερη επιλογή εάν πραγματικά επιθυμείτε να αντιληφθείτε πλήρως τα θέματα που διδάσκονται.

Τα τμήματα που δημιουργούνται είναι μικρά και ευέλικτα. Οι συμμετέχοντες έχουν τη δυνατότητα να υποβάλουν ερωτήσεις προς τους εισηγητές και σε συνδυασμό με την ανταλλαγή εμπειριών και γνώσεων με τους συμμαθητές τους, θα είναι 100% σίγουροι ότι έχουν κατανοήσει πλήρως την ύλη του προγράμματος και θα είναι σε θέση να εφαρμόσουν τις γνώσεις που έχουν αποκομίσει από την επόμενη ημέρα στην εργασία τους.

Οι Εισηγητές του προγράμματος είναι διακεκριμένα στελέχη της αγοράς.

Στόχος μας είναι οι συμμετέχοντες να αποκομίσουν το μέγιστο όφελος, μέσα από το συνδυασμό της θεωρητικής εκπαίδευσης και της πρακτικής αξίας της πολυετούς εμπειρίας των εισηγητών στο χώρο των επιχειρήσεων.

Το πρόγραμμα διεξάγεται στα Ελληνικά και η διδασκόμενη ύλη περιλαμβάνει ειδικά γραμμένες για το πρόγραμμα σημειώσεις. Για την απόκτηση του Πιστοποιητικού από το ISM είναι απαραίτητη η επιτυχής υποβολή εργασίας καθώς και η επιτυχής συμμετοχή στις γραπτές εξετάσεις στο τέλος του προγράμματος.



Οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να γίνουν κάτοχοι, ενός υψηλού κύρους πιστοποιητικού από το ISM του Ηνωμένου Βασιλείου που θα αποδεικνύει την επαγγελματική τους εξειδίκευση.

Testimonials



Κατερίνα Καψάλη

Υποδιευθύντρια Πωλήσεων Ν. Ελλάδος, Interlife Ασφαλιστική

"Σε μια πολύ απαιτητική περίοδο της ζωής μου, έλαβα την απόφαση να παρακολουθήσω το Diploma in Sales Management έχοντας υψηλές προσδοκίες. Το πρόγραμμα ανταποκρίθηκε απόλυτα στις προσδοκίες μου και εμπλούτισε τις γνώσεις μου. Η θεματολογία καλύφθηκε πλήρως και όλες οι ενότητες είχαν πρακτική αξία στην εργασία μου. Οφείλω να τονίσω ότι οι εισηγητές του προγράμματος δεν έμειναν μόνο στην θεωρία, αλλά με πρακτικά παραδείγματα, case studies και role playing, με βοήθησαν να εμβαθύνω στη γνώση, να αποκτήσω δεξιότητες και πολύτιμες εμπειρίες συμβάλλοντας έτσι στην επιτυχή διαχείριση των επαγγελματικών προκλήσεων."



Νατάσα Λαζαρίδου

Μηχανολόγος Μηχανικός, Εμπορική Διεύθυνση Ελίν

"Τα 3 τελευταία χρόνια άλλαξα κατεύθυνση στην επαγγελματική μου καριέρα και μπήκα ενεργά στο χώρο των πωλήσεων. Έψαξα να βρω ένα πρόγραμμα το οποίο ήθελα να με βοηθήσει άμεσα στο νέο μου εγχείρημα. Το Diploma in Sales Management της ΕΕΔΕ με βοήθησε να υιοθετήσω νέες πρακτικές και να οργανώσω σωστά και αποτελεσματικά τον τρόπο δουλειάς μου με τα κατάλληλα εργαλεία. Γνώρισα επαγγελματίες από άλλους κλάδους όπου ανταλλάξαμε εμπειρίες και πρακτικές τις οποίες είχαμε το χρόνο να τις αναλύσουμε διεξοδικά κατά τη διάρκεια των μαθημάτων. Είναι ένα πρόγραμμα που απευθύνεται σε νέα αλλά και έμπειρα στελέχη δίνοντας πολύτιμη γνώση και πρακτικές που προέρχονται αποκλειστικά από το χώρο της αγοράς."



Νίκος Νικολόπουλος

Product Manager, Nigico SA - Power Electronics

"Η παρακολούθηση του Diploma in Sales Management είχε εξαιρετικά θετική επίδραση στην επαγγελματική μου καριέρα. Είναι ένα πολύ καλά σχεδιασμένο πρόγραμμα που συνδυάζει ιδανικά τη θεωρία με την πράξη αξιοποιώντας τη μεγάλη επαγγελματική εμπειρία των εισηγητών. Με βοήθησε στο να αντιμετωπίζω καλύτερα τα δύσκολα θέματα που συναντώ καθημερινά στην επαγγελματική μου δραστηριότητα. Πολύ σημαντική ήταν η κατάθεση εμπειριών και η ανταλλαγή απόψεων μεταξύ των συμμετεχόντων και των εισηγητών που συνέβαλε στον εμπλουτισμό των γνώσεων και στη διεύρυνση του πλαισίου μεθοδικής σκέψης. Κρατώ επίσης το πολύ καλό κλίμα εντός της τάξης, που αποδεικνύεται από την δημιουργία πολύτιμων σχέσεων, φιλικών και επαγγελματικών, με συμμαθητές και εισηγητές. Σχέσεις που συνεχίστηκαν και μετά τη λήξη του προγράμματος παρέχοντάς μου ένα πλούσιο network τόσο σε επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο."



Αφροδίτη Λυκουρέση

Assistant Clinic Manager of CDM Medical Group

"Κάνοντας στροφή στην επαγγελματική μου καριέρα και αναλαμβάνοντας θέση στο τμήμα πωλήσεων της εταιρείας, χωρίς οι πτυχιακές σπουδές μου να έχουν ως βασικό αντικείμενο τη Διοίκηση Επιχειρήσεων, μπορώ να πω με σιγουριά πως η παρακολούθηση του Diploma in Sales Management με βοήθησε ουσιαστικά. Βελτίωσα την επικοινωνία με τους πελάτες μου και ανέπτυξα τις διαπραγματευτικές μου ικανότητες, ενώ παράλληλα επιτεύχθηκαν οι στόχοι μου σε εταιρικό επίπεδο. Το πρόγραμμα διεύρυνε τον επαγγελματικό μου ορίζοντα, με βοήθησε να δω με μια ολιστική ματιά, τη δομή και τη λειτουργία μίας επιχείρησης και πιο εξειδικευμένα να εμβαθύνω τις γνώσεις μου στο Sales Management."

Δομή Προγράμματος

Effective Communication and Advanced Selling Techniques (24 ώρες)

- Αποτελεσματική επικοινωνία
- Λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία, γλώσσα σώματος, ενεργητική ακρόαση και κατανόηση των μηνυμάτων
- Presentation skills
- Η τέχνη της συμβουλευτικής πώλησης
- Τα βήματα για επιτυχημένες πωλήσεις: Προσέγγιση και διερεύνηση των αναγκών του πελάτη, χειρισμός αντιρρήσεων, κλείσιμο της πώλησης, Cross-Selling & Up-Selling, After Sales Service

Effective Marketing For Sales Force (24 ώρες)

- Η σημασία του Marketing στις επιτυχημένες πωλήσεις
- Marketing Mix
- Customer Segmentation, targeting & positioning
- Consumer behavior
- Market research
- Τα στάδια του κύκλου ζωής προϊόντος
- B2B Marketing & Trade Marketing
- Ανάπτυξη νέων προϊόντων

Customer Service Excellence (12 ώρες)

- Η πελατοκεντρική προσέγγιση
- Customer experience, customer journey
- Customer feedback
- Customer retention VS customer loyalty
- CRM (Customer Relationship Management)
- Διαχείριση παραπόνων και προβλημάτων
- Αντιμετώπιση δύσκολων πελατών
- Customer Profitability Process

Managing and Leading the Sales Team (24 ώρες)

- Βασικές αρχές οργάνωσης & διοίκησης
- Ο ρόλος και τα καθήκοντα του επιτυχημένου Sales Manager
- Leadership vs Management
- Motivation
- Coaching & Mentoring
- Επιλογή, εκπαίδευση, ανάπτυξη & αξιολόγηση στελεχών πωλήσεων
- Συστήματα αμοιβών στελεχών πωλήσεων

Business Law & Ethics Of Selling (12 ώρες)

- Ethics of Selling
- Δίκαιο συμβάσεων
- Ευθύνη εταιρίας & στελέχους τμήματος πωλήσεων
- Commercial Terms
- Προστασία Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος
- Ευρωπαϊκό & Διεθνές Εμπόριο

Successful Negotiations for Sales Professionals (24 ώρες)

- Τύποι και στρατηγικές διαπραγμάτευσης
- Negotiation Plan
- Χαρακτηριστικά του επιτυχημένου διαπραγματευτή
- Η win-win διαπραγμάτευση
- Walk Away Position
- Τα συνήθη λάθη μιας διαπραγμάτευσης
- Το κλειδί για επιτυχημένες διαπραγματεύσεις

Key Account Management (12 ώρες)

- Αρχές διοίκησης σημαντικών πελατών
- Επιλογή & αξιολόγηση των στρατηγικών πελατών
- Key Account process
- Relationship Marketing
- Σχεδιασμός και υλοποίηση Account Plan
- Χαρακτηριστικά του επιτυχημένου Key Account Manager

Strategic Sales Management & Market Analysis (24 ώρες)

- Η σημασία του στρατηγικού σχεδιασμού πωλήσεων
- Ανάλυση περιβάλλοντος & ανάλυση Αγοράς
- Ανάλυση ανταγωνισμού & ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Προσδιορισμός μεγέθους & τάσεων Αγοράς
- Sales Forecasting
- SWOT Analysis
- Επιλογή στρατηγικών & τακτικών πωλήσεων
- Καθορισμός στόχων πωλήσεων
- Κερδοφορία προϊόντος

Financial Tools For Sales Professionals (12 ώρες)

- Βασικές οικονομικές έννοιες για στελέχη εμπορικής διεύθυνσης
- Ανάλυση Ισολογισμού & αποτελέσματα χρήσεως
- Profit & Loss statement (P&L)
- Διαφορά Margin & Markup
- Η χρησιμότητα των δεικτών
- Profitability Ratios,
- Ανάλυση νεκρού σημείου
- Credit Policies
- Budgeting & Reporting

Organizing & Managing Sales Teams I Territory Management (24 ώρες)

- Δημιουργία πελατοκεντρικής κουλτούρας
- Κριτήρια κατηγοριοποίησης πελατών
- Ανάλυση & διαχείριση περιοχών πωλήσεων
- Προσδιορισμός Μεγέθους τμήματος πωλήσεων
- Οργάνωση & διοίκηση τμήματος πωλήσεων
- Ανάθεση πελατολογίου
- Συστήματα αμοιβών & τρόποι δόμησης των αποδοχών



200
ώρες

10
modules

7
διαφορετικές
μέθοδοι
διδασκαλίας

16 χρόνια λειτουργίας

4 πόλεις διδασκαλίας του Diploma

1000 απόφοιτοι

400 + εταιρίες εμπιστεύτηκαν
την εκπαίδευση των στελεχών τους

1

υψηλού κύρους πιστοποιητικό,
το μοναδικό στην Ελλάδα

100%

επαγγελματική ανέλιξη
των αποφοίτων μας

Ενδεικτικός Κατάλογος Εταιρειών, Στέλεχη των οποίων Εκπαιδεύτηκαν στο Diploma in Sales Management

ACS AIR COURIER AEE
ACTELION HELLAS AE
AKZO NOBEL COATINGS AE
ALTER EGO AE
APIVITA AE
AS COMPANY AE
ASTRAZENECA AE
AVIN OIL AE
BARILLA HELLAS AE
BAYER HELLAS ABEE
BERLING ABEE
BOEHRINGER INGELHEIM HELLAS AE
BUSINESS SOLUTIONS AE
CHIPITA AE
COCA-COLA 3E
CRETA FARM ABEE
DAS HELLAS AE
DATA COMMUNICATION AE
DIAGEO HELLAS SA
DIXONS SOUTH - EAST EUROPE AEBE
DUROSTICK ABE
EFG EUROBANK AE
ELITHERM AEBE
EL PACK AE
ELPEN AE
ERGOTRAK AE
ERGOLOGIC AEBE
EULER HERMES ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΑΕΠ
EUROLIFT ΕΠΕ
FORTHNET AE
FRANKE HELLAS AEBE
FREZYDERM ABEE
FRIESLAND HELLAS AEBE
G4S TELEMATIX SA
GILEAD SCIENCES ΕΛΛΑΣ
GLAXOSMITHKLINE AEBE
GRANTEX AE
FRESH FORMULA AE
HELLASNET AE
HELLENIC CATERING SA
HELLENIC LLOYD'S SA
HELLENICA AE
HEWLETT PACKARD
HELLAS EPE
I.M.S HELLAS AE
ICAP ΑΝΩΝ. ΕΤΑΙΡΕΡΕΥΝΩΝ
INFOBANK HELLASSTAT AE
ING GROUP
INFO AE
IST ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΦΑΡΜΟΦΩΝ AE
JOHNSON & JOHNSON HELLAS AEBE
KLEEMANN HELLAS ABEE
LUNA AE
MART CASH & CARRY
MAN DIESEL & TURBO ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
MATTEL AEBE
MAVA AE
Mc CAIN HELLAS ΕΠΕ
MEDIA MARKT AE
MEDIASTROM ABEE
MENARINI HELLAS AE
MERCCK ΕΠΕ
MILONAS HEALTH AE
NIGICO AEBE
NILFISK HELLAS AE
NOVO NORDISC HELLAS LTD
OLVOS SCIENCE AE

OMEGA PHARMA HELLAS AE
ORTHOSURGICAL AE
PACO ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
PERFETTI VAN MELLE ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
PFIZER HELLAS AE
PISCINES IDEALES AE
POWER HEALTH HELLAS AEBE
PRAKTIKER HELLAS AE
ROCHE HELLAS AE
ROLCO BIANIA AE
SANI BEACH HOTEL
SARKK ABEE
SCA HYGIENE PRODUCTS AE
SEAFLIGHT AVIATION LIMITED
SEPHORA ΜΑΡΙΝΟΠΟΛΟΣ ΑΕΕ
SIEMENS AE
SILK OIL AE
SOMFY HELLAS AE
SPONSORVALUE HELLAS AE
SSL ΕΛΛΑΣ AE
STAYER LUXEGO AE
TASTY FOODS ΑΒΓΕ
TIEMME HELLAS AEBE
TOYOTA AE
THEASYNAPSIS EPE
UNIMAC AE
UNION OPTIC ABEE
UNI-PHARMA SA
VERTIKAL ABEE
VODAFONE SA
WESTNET DISTRIBUTION AE
WILO HELLAS ABEE
WYETH HELLAS SA
YTONG AEBE
ΑΕΠΙ ΑΕ
ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ AE
ΑΛΝΤΕΜΑΡ Α.Ε.Τ.Ε
ΑΛΟΥΜΥΛ ΑΕ
ΑΜΚΟ ΑΕ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΑΥΡΟΓΕΝΗΣ ΑΕ
ΑΡΒΑΝΙΤΙΔΗΣ ΑΒΕΕ
ΑΡΓΩ ΑΕΒΕ
ΑΡΗΤΗ ΑΕ
ΑΡΡΙΑΝΙ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΕ
ΑΜΒΥΞ ΑΕ
ΑΤΤΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΕ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΤΡΟΦΙΝΚΟ ΑΕΒΕ
ΒΕΧΡΟ ΑΕ
ΒΙΑΝΕΞ ΑΕ
ΒΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΩΝ ΑΕ
ΒΙΒΕΧΡΩΜ ΑΕ
ΒΙΟΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΕ
ΒΙΟΚΥΤ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΕΣ ΑΕΒΕ
ΒΙΟΤΥΡ ΑΕΒΕ
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS ΑΕ
ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
ΓΕΝΕΣΙΣ ΦΑΡΜΑ ΑΕ
ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΟΦΙΜΩΝ ΑΕ
ΓΕΝΚΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΕ
ΓΚΡΕΚΗΣ ΑΒΕΕ
Δ. ΜΑΣΟΥΤΗΣ ΑΕ
ΔΕΛΤΑ ΑΕ
ΔΙΑΣ ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ ΑΒΕΕ
ΔΟΥΡΟΣ ΑΕ
ΕΛΒΙΑΛ ΑΕ
ΕΛΙΝΟΙΛ ΑΕ
ΕΛΙΝ ΤΕΧΝΙΚΗ ΑΤΕ

ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ ΑΕ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΥΘΟΠΟΙΑ ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ
ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΑΕΒΕ
ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΑΕΒΕ
ΕΡΜΗΣ SECURITY ΑΕ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΑΡΟΧΗΣ ΑΕΡΙΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ ΑΕ
ΕΥΒΟΪΚΗ ΖΥΜΗ ΑΒΕΕ
ΕΥΣΤΡΑΤΙΑΔΗΣ ΑΒΕΤΕ
ΕΥΦΡΑΙΜΙΔΗΣ ΑΒΕΕ
ΘΡΑΚΗ ΑΕ
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε.Ζ
ΙΝΤΕΡΜΠΕΤΟΝ ΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ ΑΕ
ΚΑΖΙΝΟ ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ ΑΕ
ΚΑΛΤΕΚ ΑΕ
ΚΑΡΑΜΠΙΝΗΣ MEDICAL ΑΕ
ΚΑΡΕΝΤΑ ΑΕ
ΚΑΝΑΚΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ ΑΕΒΕ
DOMUS ΑΕΒΕ
ΚΟΜΑΠ ΕΛΛΑ ΑΒΕΕ
ΚΟΝΤΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΑΛΥΒΟΣ ΑΒΕΕ
ΚΟΡΕ ΑΕ
ΚΡΙ-ΚΡΙ ΑΒΕΕ
ΜΑΓΕΙΡΑΣ ΔΙΑΓΝ. ΜΗΧ/ΤΑ ΑΕ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΑ ΑΕ
ΜΑΛΑΜΑΤΙΝΑΣ Ε. & ΥΙΟΣ ΟΙΝΟΠΟΙΑ ΑΕΒΕ
ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ ΑΕΒΕ
ΜΙΝΩΑΣ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ
ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ ΑΕ
ΜΠΑΤΑΛΑΣ ΑΕΒΕ
ΜΠΟΥΣΙΑΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΕΠΕ
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ ΑΕ
ΝΙΚΑΣ Π.Γ. ΑΒΕΕ
ΝΗΡΕΥΣ ΑΕ
ΝΙΟΥΤΟΝ ΕΠΕ & ΣΙΑ ΕΕ
ΝΤΖΕΛ ΕΛΛΑΣ ΑΕ
ΟΜΕΚ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΑΕ
ΟΠΤΟΓΥΑ ΑΒΕΕ
ΟΤΕ PLUS ΑΕ
ΠΑΚΟ ΑΕ
ΠΑΠΑΚΟΣΜΑΣ ΕΠΕ
ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ ΑΒΕΣ
ΠΕΤΡΟΓΚΑΣ ΑΕ
ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ Π. ΑΕΒΕ
ΠΕΤΣΙΑΒΑΣ Ν. ΑΕ
ΠΙΠΤΑΣ Α. ΑΕΒΕ
ΠΟΛΥΕΚΟ ΑΕ
ΠΡΟΒΙΜΙ ΖΩΟΤΡΟΦΙΚΗ ΑΕ
ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΑΒΕΕ
ΣΙ. ΣΙ ΓΙΕΝΣΕΝ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
ΣΙΔΕΝΟΡ ΑΕ
ΣΚΟΡΔΑΚΗΣ ΑΕ
ΣΠΕΤΣΕΡΗΣ Ε. ΑΕ
ΣΥΝ/ΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΘΕΣ/ΚΗΣ
ΣΥΝ/ΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ ΑΕ
ΤΖΙΕΣ ΑΒΕΕ
ΤΕΧΝΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ ΑΕ
ΤΙΤΑΝ ΤΣΙΜΕΝΤΩΝ ΑΕ
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΤΑΚΤΙΚΩΝ Α.Ε.Ε
ΦΑΓΕ ΑΕ
ΦΑΡΑΝ ΑΒΕΕ
ΦΑΡΜΑΝΕΛ ΑΕ
ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ ΛΙΛΛΥ ΑΕΒΕ
ΦΙΛΙΠΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
ΧΑΛΚΟΡ ΑΕ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ.Κ. ΑΤΕ
ΧΡΩΤΕΧ ΑΕ

www.eede.gr

Η ΕΕΔΕ στην Ελλάδα

Αθήνα

Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων 61
Κ. Πατήσια, 111 44 Αθήνα
Τηλ.: 210 2112000
Fax: 210 2112024, 210 2112028
e-mail: eede@eede.gr

Τμήμα Πελοποννήσου & Δυτικής Ελλάδος

Πλατεία Πίνδου 1 Γούναρη & Αγ. Ανδρέου
262 22 Πάτρα
Τηλ.: 2610 318573
Fax: 2610 361517
e-mail: patra@eede.gr

Τμήμα Μακεδονίας

Καρατάσου 7
546 26 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 522314, 2310 516639
Fax: 2310 546218
e-mail: macedonia@eede.gr

Τμήμα Κρήτης

Κονδυλάκη 105 & Βάρνης
713 05 Θέρισσος, Ηράκλειο
Τηλ.: 2810 258869, 2810 263351
Fax: 2810 258413
e-mail: creta@eede.gr



Follow us:

