

17ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων | YES to What's Next

Το μέλλον των πωλήσεων, της επιχειρηματικότητας και της ηγεσίας στο επίκεντρο

9 Δεκεμβρίου 2026 | Village IMAX, The Mall Athens

Σε μια εποχή ραγδαίων αλλαγών, όπου η τεχνητή νοημοσύνη, η τεχνολογία και οι νέες καταναλωτικές συμπεριφορές επαναπροσδιορίζουν τους κανόνες της αγοράς, το **Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ)** διοργανώνει το **17ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων**, την **Τετάρτη 9 Δεκεμβρίου 2026**, με κεντρικό τίτλο «**YES to What's Next**».

Ένας σημαντικός θεσμός για την κοινότητα των πωλήσεων έρχεται και φέτος, θέτοντας στο επίκεντρο τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της επόμενης ημέρας και καλώντας τα στελέχη της αγοράς να αναζητήσουν νέες προσεγγίσεις στην ανάπτυξη, την ανταγωνιστικότητα και την ηγεσία.

Το φετινό συνέδριο επιχειρεί να απαντήσει σε κρίσιμα ερωτήματα: Πώς θα εξελιχθούν οι πωλήσεις τα επόμενα χρόνια; Πώς μετασχηματίζονται οι επιχειρήσεις και οι ομάδες τους; Ποιος θα είναι ο ρόλος της τεχνητής νοημοσύνης και ποιες ανθρώπινες δεξιότητες θα κάνουν τη διαφορά;

Σημείο αναφοράς της διοργάνωσης αποτελεί η αποκλειστική έρευνα «**Two Sides of YES**» της MRB Hellas, που διεξάγεται για λογαριασμό του ΙΠΑ, η οποία θα φωτίσει τις δύο όψεις της αγοράς, αναδεικνύοντας τάσεις, προκλήσεις και ευκαιρίες που διαμορφώνουν το μέλλον των πωλήσεων. Τα ευρήματά της θα αποτελέσουν αφετηρία για έναν ευρύτερο διάλογο μεταξύ εκπροσώπων της επιχειρηματικής κοινότητας και της Πολιτείας, με στόχο να διερευνηθεί πώς οι πραγματικές ανάγκες και προσδοκίες της αγοράς μεταφράζονται σε επιχειρηματικές αποφάσεις και στρατηγικές ανάπτυξης.

Η ανάπτυξη και η ανταγωνιστικότητα στη νέα οικονομία θα βρεθούν στο επίκεντρο μιας ουσιαστικής συζήτησης για το πώς οι ελληνικές επιχειρήσεις μπορούν να συνεχίσουν να αναπτύσσονται σε ένα περιβάλλον τεχνολογικών ανατροπών και διαρκών αλλαγών. Ποια επιχειρηματικά μοντέλα δημιουργούν νέες προοπτικές; Πώς επηρεάζει η τεχνητή νοημοσύνη την παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητα; Και ποιες στρατηγικές επιλογές θα καθορίσουν τους πρωταγωνιστές της επόμενης ημέρας;

Η σχέση ανθρώπου και τεχνητής νοημοσύνης θα αποτελέσει έναν ακόμη βασικό άξονα του συνεδρίου. Μέσα από επιστημονικές προσεγγίσεις για τον τρόπο με τον οποίο ο άνθρωπος εγγέφαλος λαμβάνει αγοραστικές αποφάσεις, αλλά και μέσα από ερευνητικά δεδομένα περισσότερων από 600 decision-makers στην Ελλάδα, θα εξεταστεί πώς η τεχνολογία αλλάζει τον τρόπο που εργαζόμαστε, αποφασίζουμε και πουλάμε. Μπορεί το AI να ενισχύσει την εμπορική απόδοση και πώς θα διαμορφωθεί η συνεργασία ανθρώπου και τεχνολογίας στις ομάδες πωλήσεων του αύριο;

Το μέλλον της εργασίας και της ηγεσίας θα απασχολήσει επίσης το συνέδριο, με επίκεντρο τις δεξιότητες που αποκτούν μεγαλύτερη αξία, την ανάγκη επανακατάρτισης του ανθρώπινου δυναμικού και τις επιπτώσεις της αυτοματοποίησης στην οργάνωση των επιχειρήσεων. Παράλληλα, θα αναδειχθεί η πρόκληση της σύγχρονης ηγεσίας: πώς καθοδηγείς ομάδες σε συνθήκες αβεβαιότητας, πώς διαχειρίζεσαι την αλλαγή και, κυρίως, ποιες παγιωμένες αντιλήψεις και πρακτικές χρειάζεται να εγκαταλείψεις για να μπορέσεις να εξελιχθείς;

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η θεματική «**The Customer of 2030**», που θα επιχειρήσει να σκιαγραφήσει τον καταναλωτή της επόμενης δεκαετίας. Πώς θα συνδυάζονται το φυσικό κατάστημα και το ψηφιακό περιβάλλον; Πώς θα επηρεάζουν τα δεδομένα και το AI τις αγοραστικές

αποφάσεις; Και πώς θα πρέπει να προσαρμοστούν οι επιχειρήσεις και οι ομάδες πωλήσεων στις νέες προσδοκίες των πελατών;

Το συνέδριο θα εξετάσει ακόμη **πώς χτίζονται ομάδες πωλήσεων που δημιουργούν ανάπτυξη**, ανοίγουν νέες αγορές και υποστηρίζουν τη διεθνή επέκταση των επιχειρήσεων, ενώ θα αναδείξει τη σημασία της ανθεκτικότητας, της επιμονής και της ικανότητας να μετατρέπουμε τις αποτυχίες και τα «όχι» σε ευκαιρίες εξέλιξης.

Με τη συμμετοχή εκπροσώπων της επιχειρηματικής κοινότητας, της Πολιτείας και της επιστήμης, το **«YES to What's Next»** φιλοδοξεί να αποτελέσει έναν χώρο ουσιαστικού διαλόγου, ανταλλαγής γνώσης και έμπνευσης, προσφέροντας στα στελέχη της αγοράς νέες οπτικές και πρακτικά ερεθίσματα για τις αποφάσεις της επόμενης ημέρας.

Γιατί η επόμενη ημέρα δεν αφορά μόνο τις αλλαγές που έρχονται, αλλά κυρίως την ικανότητά μας να τις κατανοούμε, να προσαρμοζόμαστε σε αυτές και να δημιουργούμε νέες προοπτικές.

YES to What's Next. Γιατί το μέλλον δεν το περιμένουμε. Το διαμορφώνουμε.