

ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ"

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Γ. ΡΕΓΚΟΥΚΟΣ

ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ



ΝΑ ΠΟΥΛΑΤΕ

*Οι παραδοσιακοί τρόποι πώλησης
είναι ξεπερασμένοι*

ΤΡΙΤΗ ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ ΕΚΔΟΣΗ

Περιεχόμενα

Γνώμες	7
Πρόλογος	11
Εισαγωγή	13
Η γνωριμία.....	15
Η πρώτη συνεργασία μας	25
Η δουλειά είναι "δουλεία"	35
Ο καθρέπτης	59
Αλλάζω γυαλιά	77
Η ψυχή και το σώμα	107
Χρήσιμος ή άχρηστος	133
Επιτυχία και αποτυχία	163
Επίλογος	187
Μικρό σεμινάριο πωλήσεων.....	191

Η γνωριμία

Ούτε τον είχα δει, ούτε ήξερα πώς ήταν γενικά κανείς δεν μπορούσε να μου πει πώς ήταν και κατά συνέπεια, αν τον έβρισκα στο δρόμο δε θα τον γνώριζα. Όμως, ήξερα πως είναι πολύ καλός επαγγελματίας, έχει καλές αρχές και πως ήταν πολύ επιτυχημένος πωλητής. Ήξερα τις επιτυχίες του και όσο περνούσε ο καιρός διαπίστωνα πως είχε κάνει κι άλλες που με την πρώτη ματιά δε φαίνονταν ωστόσο ήταν σοβαρές επιτυχίες.

Μερικές φορές σκεπτόμουν πως ίσως και να μην τον συναντούσα ποτέ, γιατί εγώ δεν ήμουν παρά ένας κοινός άνθρωπος, χωρίς πολλές επιτυχίες στο ενεργητικό μου και με λίγα χρόνια στην επαγγελματική πώληση. Είχα πάρει δίπλωμα στο marketing, είχα παρακολουθήσει σεμινάρια: για πωλήσεις, επικοινωνία, δημόσιες σχέσεις και όλα τα σχετικά, αλλά και πάλι δεν είχα "απογειωθεί": όπως περίμενα. Δεν ήμουν σε πολύ καλή εταιρία και δεν κέρδιζα πολλά χρήματα – τόσα όσα χρειαζόνταν για να με θαυμάζουν οι άλλοι.

Όμως κάτι με έτρωγε μέσα μου και με ωθούσε να ψάχνομαι. Σκεπτόμουνα πως δεν είναι δυνατόν να μην μπορώ να γίνω καλύτερος. Οι άλλοι δηλαδή γιατί γίνονταν;

Κάτι δεν έκανα καλά και έπρεπε να το διορθώσω. Όμως, ποιος θα μου έλεγε τι είναι αυτό και πώς θα το κάνω καλύτερο;

Αυτά ήταν που με απασχολούσαν, όταν πήρα τη μεγάλη απόφαση: θα πήγαινα να τον γνωρίσω και θα του ζητούσα να μου πει τα μυστικά του. Ο πνιγμένος από τα μαλλιά του πιάνεται, σκέφτηκα, κι έτσι άρχισα τις προσπάθειες να τον προσεγγίσω.

Δε θα το πιστέψετε, αλλά προσπαθούσα με κάθε τρόπο να τον συναντήσω, χωρίς όμως να τα καταφέρνω. Όχι πως αυτός δεν ήταν καταδεκτικός· αντίθετα, είχα ακούσει πως είχε ήδη βοηθήσει πολύ κόσμο με μεγάλη προθυμία. Όμως, εγώ δυσκολευόμουν πολύ. Του τηλεφωνούσα και δεν τον έβρισκα εκεί, του άφηνα μήνυμα και δε με καλούσε. Πήγαινα κατευθείαν στο γραφείο του και δε με δεχόταν, γιατί πάντα ήταν απασχολημένος ή έλειπε σε ταξίδι.

Είχα έλθει σε απόγνωση. Είχα εφαρμόσει όλους τους τρόπους που εφαρμόζονται συνήθως, για να συναντήσουμε κάποιον για επαγγελματικό θέμα, και είχα αποτύχει παταγωδώς.

Μια μέρα όμως, απέσπασα από τη γραμματέα του την πληροφορία πως θα βρισκόταν για Σαββατοκύριακο στο εξοχικό που είχε, όπου πήγαινε για να ηρεμήσει ψαρεύοντας. Με χίλια δυο παρακάλια, μου είπε πού βρισκόταν το σπίτι και έτσι το Σάββατο το πρωί ξεκίνησα να τον συναντήσω.

Στο δρόμο που πήγαινα σκεπτόμουν τι θα του πω, πώς θα του παρουσιάσω, πώς θα του ζητήσω να με βοηθήσει, μέχρι που σκέφτηκα να του προτείνω να τον πληρώσω κιόλας, αλλά μόλις αναλογίστηκα την οικονομική μου κατάσταση, άλλαξα γνώμη. Δε σας κρύβω πως είχα αρχίσει ήδη να χάνω την ψυχραιμία μου και να ιδρώνω μέσα στο αυτοκίνητο. Πολλές φορές μάλιστα,

χανόταν η εικόνα του δρόμου από τα μάτια μου και έβλεπα εκείνον· κάτι που ήταν πολύ επικίνδυνο, όπως καταλαβαίνετε. Τελικά, αποφάσισα πως δε θα πήγαινα κατευθείαν στο σπίτι του, αλλά θα καθόμουν σε ένα παραλιακό μαγαζί να πιω κάτι, να σκεφτώ τι θα κάνω και μετά θα ξεκινούσα για να τον συναντήσω.

Καθώς πλησίαζα προς την παραλία, είδα ένα αυτοκίνητο, που τραβούσε μια βάρκα σε τρέιλερ, σταματημένο, και τον οδηγό στην άκρη του δρόμου, να μου κάνει σήμα να σταματήσω. Φοβήθηκα προς στιγμήν μήπως ήταν κάποιος που με το πρόσωπο της βοήθειας με ξάφριζε, αλλά πλησιάζοντας είδα το ύφος του, το οποίο σε πρώτη φάση δεν ενέπνεε ανησυχία. Φρέναρα και ανοίγοντας λίγο το παράθυρο του αυτοκινήτου τον ρώτησα τι θέλει. Μου είπε ευγενικά πως του είχε σκάσει το ένα λάστιχο του τρέιλερ και πως ήθελε βοήθεια για να το αλλάξει. Τον ξανακοίταξα στα μάτια και κατέληξα στο ότι δεν ήταν επικίνδυνος, οπότε και πάρκαρα στην άκρη του δρόμου και κατέβηκα να τον βοηθήσω. Κοίταξα το ρολόι μου και είδα πως είχα χρόνο· άλλωστε, η απασχόλησή μου με κάτι διαφορετικό θα με ηρεμούσε από το άγχος που είχα και μετά θα κοίταζα το θέμα μου με μεγαλύτερη ψυχραιμία.

Για να μη σας τα πολυλογώ, αλλάξαμε το λάστιχο και μόλις τελειώσαμε με ευχαρίστησε θερμά. Μου πρότεινε μάλιστα να με κεράσει κάτι στο μαγαζί που βρισκόταν κάτω στην παραλία. Εγώ του αρνήθηκα ευγενικά, λέγοντάς του πως είχα έρθει για κάποια πολύ σοβαρή δουλειά και πως δε θα ήθελα να καθυστερήσω, αλλά εκείνος επέμενε ευγενικά, λέγοντάς μου πως του έκανα πολύ καλή εντύπωση και πως θα ήθελε να μου ανταποδώσει τη βοήθεια που του προσέφερα.

Με κοίταζε στα μάτια χωρίς να μιλάει και περίμενε την απάντησή μου. Εγώ, κάτω από το βάρος της στιγμής, δέχθηκα να πάμε – όμως για πολύ λίγο χρόνο. Εκείνος έδειξε την ευχαρίστησή του χαμογελώντας και σφίγγοντάς μου το χέρι.

Μπήκαμε στα αυτοκίνητά μας και ξεκινήσαμε. Η απόσταση μέχρι το μαγαζί ήταν μικρή, ωστόσο είχα το χρόνο να σκεφτώ πόσο παράξενος μου φάνηκε αυτός ο άνθρωπος. Μου έκανε τρομερή εντύπωση πόσο πειστικά μου είπε να τον ακολουθήσω και πώς μου άλλαξε τη διάθεση, αφού αρχικά εγώ δεν ήθελα να πάω μαζί του. Σκέφτηκα πως άξιζε τον κόπο να καθίσω για λίγο μαζί του και είχα τη διαίσθηση πως θα μου φαινόταν χρήσιμος. Μάλιστα θα μπορούσα να τον ρωτήσω και για τον άνθρωπο που έψαχνα, και ίσως να μου έδινε χρήσιμες πληροφορίες.

Με αυτές τις σκέψεις έφτασα στο μέρος που συμφωνήσαμε να συναντηθούμε, κατέβηκα από το αυτοκίνητο και περίμενα να έρθει κι εκείνος. Πραγματικά μετά από ένα λεπτό ήρθε, παρκάρισε και κατέβηκε από το αυτοκίνητό του. Καθίσαμε στην ακροθαλασσιά· η θάλασσα ήταν πολύ ήρεμη και μια απαλή αύρα μας δρόσιζε ευχάριστα.

— Εδώ μένετε; τον ρώτησα.

— Όχι, μένω στη πόλη, αλλά έρχομαι τα Σαββατοκύριακα σε ένα σπίτι που έχω λίγο πιο πέρα και ηρεμώ ψαρεύοντας. Είστε πολύ καλός, γιατί ξέρετε, προσπάθησα να σταματήσω τουλάχιστον δέκα άλλους οδηγούς για να με βοηθήσουν, αλλά κανείς δεν προθυμοποιήθηκε. Με τι ασχολείστε; – Είμαι πωλητής, αν αυτό θεωρείται επάγγελμα.

— Εσείς, το θεωρείτε επάγγελμα ή όχι; με ρωτάει.

— Η γνώμη μου είναι πως είναι επάγγελμα, αλλά χωρίς τις προδιαγραφές που έχουν άλλα, όπως για παράδειγμα του για-

τρού, του μηχανικού κ.λπ. Ο οποιοσδήποτε μπορεί να δηλώσει πωλητής και να αρχίσει να πουλάει ό,τι του δώσουν. Εσείς πιστεύετε πως είναι επάγγελμα;

— Όχι. Πιστεύω πως η δουλειά του πωλητή δεν είναι επάγγελμα με την έννοια που της δίνει ο κόσμος, αλλά νομίζω πως είναι η καλύτερη δουλειά του κόσμου. Αλήθεια, εσείς πώς και βρεθήκατε εδώ;

Μου έκανε την ερώτηση, ρίχνοντας μια ματιά στα ρούχα μου, που βεβαίως δεν ήταν για παραλία.

— Ψάχνω να βρω έναν πολύ επιτυχημένο επαγγελματία πωλητή, για να μου δώσει τα φώτα του. Έχω μερικά χρόνια στη δουλειά και δεν έχω καταφέρει ακόμη να επιτύχω όπως κάποιοι άλλοι· ωστόσο δε γνωρίζω τους λόγους. Αποφάσισα λοιπόν να απευθυνθώ σ' αυτόν, γιατί έχω ακούσει πως έχει βοηθήσει και άλλους σαν εμένα. Εσείς τον ξέρετε, μιας και μένετε συχνά εδώ; — Βεβαίως και τον ξέρω, όλοι τον ξέρουν εδώ.

— Θαυμάσια! Μπορείτε να μου πείτε μερικά πράγματα γι' αυτόν και πού είναι το σπίτι του, για να πάω να τον βρω;

— Για να σας πω σχετικά με τον άνθρωπο, δεν μπορώ. Είναι καλύτερα να τον γνωρίσετε μόνος σας και να βγάλετε τα συμπεράσματά σας. Όμως μπορώ να σας δείξω πού είναι το σπίτι του, αφού τελειώσουμε το, αναγκαστικό μας.

Πραγματικά, αφού τελειώσαμε και χαιρετιστήκαμε, με ευχαρίστησε θερμά για τη βοήθεια που του έδωσα και μου έδειξε το σπίτι που έψαχνα. Μάλιστα, μου τόνισε να μην πάω αμέσως, γιατί αυτήν την ώρα (ήταν περίπου δέκα το πρωί) ο άνθρωπός μας κοιμάται και δε θέλει να τον ενοχλεί κανείς μέχρι τις δέκα και μισή. Τον ρώτησα αν είναι περίεργος, αλλά αρνήθηκε να

μου απαντήσει, λέγοντας πως είναι καλύτερο να δώσω χαρακτηρισμούς μόνος μου και να μην επηρεάζομαι από άλλους. Έκανα μια βόλτα κοντά στη θάλασσα με τη σκέψη της συνάντησης. Πάλι κάτι άρχισε να σφίγγεται στο στομάχι μου. Πήρα βαθιές ανάσες, για να χαλαρώσω και να γεμίσω τα πνευμόνια μου θαλασσινό αέρα, και αποφάσισα να μη σκέφτομαι πλέον τίποτα. Θα πάω όπως είμαι και ό,τι είναι να γίνει ας γίνει.

Στις δέκα και είκοσι πέντε ξεκινάω για το σπίτι, με το οποίο είχα συνεχώς οπτική επαφή. Ο δρόμος ήταν χωμάτινος και πολλές φορές σκόνταψα σε πέτρες που εξείχαν, χωρίς όμως να σταματήσω καθόλου. Πρόσεξα μόνο καθώς πλησίαζα, πως στον κήπο του είχε πολλά λουλούδια και καταπράσινα φυτά· η εικόνα αυτή με χαλάρωσε κάπως. Επιτέλους έφθασα στην πόρτα και χτύπησα το κουδούνι. Σε μερικά δευτερόλεπτα ανοίγει η πόρτα και ... μένω "ξερός", με τα μάτια ορθάνοιχτα. Ο άνθρωπος που μου άνοιξε ήταν εκείνος που μιλούσα προηγουμένως· εκείνος που βοήθησα στο δρόμο.

— Εσείς..., εδώ... μη μου πείτε πως ... κατάφερα να ψιθυρίσω.

— Ναι, εγώ, είπε χαμογελώντας. Ελάτε μέσα και ηρεμήστε. Όπως βλέπετε η τύχη ευνοεί τους τολμηρούς, γιατί είναι πραγματικό τόλμημα το ότι ήλθατε έως εδώ να με γνωρίσετε. Δε σας ρωτώ τι θα πείτε, γιατί ήδη έχετε πει. Μπορείτε να καθίσετε και να μου πείτε αμέσως τι θέλετε, γιατί ετοιμάζομαι να πάω για ψάρεμα.

Εγώ, όπως καταλαβαίνετε, κατάπια τη γλώσσα μου. Πρώτα από την έκπληξη και έπειτα από τον επιθετικό τρόπο με τον οποίο μου ζήτησε να μπω στο θέμα.

— Αν και μου είναι δύσκολο να συνεχίσω, εντούτοις θα προσπαθήσω. Όπως σας είπα και προηγουμένως, είμαι ένας μέτριος πωλητής και *θέλω να μου μάθετε τα μυστικά του επαγγέλματος*, για να γίνω ο καλύτερος πωλητής στην πόλη μου. Δεν ξέρω τι πρέπει να σας ρωτήσω, δεν ξέρω τι πρέπει να κάνω, δεν ξέρω τι θέλετε για τη βοήθεια που σας ζητάω, αλλά τη θέλω οπωσδήποτε, γιατί δεν έχω άλλη λύση.

— Μου επιτρέπεις να σου μιλάω στον ενικό; με ρώτησε· και μου άρεσε αυτό, γιατί έδειξε πως μάλλον θα δεχθεί να μου μιλήσει.

— Βεβαίως, του είπα, είναι τιμή μου!

— Πρώτα απ' όλα να μου πεις γιατί να χάσω το χρόνο μου για να σε βοηθήσω. Ξέρεις πόσο κοστίζει η ώρα μου;

Ντουπ, άλλη κατραπακιά! Τι να του πω τώρα! Χωρίς να πολυσκεφτώ, του απάντησα:

— Δε νομίζω πως θα χάσετε το χρόνο σας βοηθώντας με. Αντίθετα, θα τον αξιοποιήσετε προσφέροντας γνώσεις και εμπειρία σε έναν άνθρωπο που θέλει να επιτύχει. Έχω τη γνώμη, πως, όταν κάποιος άνθρωπος έχει περίσσειμα, θα πρέπει να το δίνει στους άλλους. Εγώ είχα περίσσειμα χρόνου και σας το πρόσφερα για να σας βοηθήσω να αλλάξετε το λάστιχο. Εσείς είστε ο πιο επιτυχημένος στις πωλήσεις και μπορείτε να βοηθήσετε κάποιον νέο. Δε θέλω να χάσετε το ψάρεμά σας, γι' αυτό μπορούμε να κανονίσουμε να έρθω μια άλλη ώρα, που σας εξυπηρετεί. Εγώ είμαι αποφασισμένος να αφιερώσω όσο χρόνο μου ζητήσετε, προκειμένου να αλλάξω και να γίνω καλύτερος. Για το πόσο κοστίζει η ώρα σας, δε γνωρίζω. Όμως, δε μου περισσεύουν χρήματα κι έτσι δεν μπορώ να καλύψω την οποιαδήποτε απαίτηση σας. Μάλλον θα πρέπει να βελτιώσω πρώτα τα

οικονομικά μου και μετά να έρθω πάλι, αν βεβαίως μου το επιτρέπετε κι εσείς. Εγώ ούτε μπορώ, ούτε θέλω να σας πιάσω.

Λέγοντας αυτά, σηκώθηκα να φύγω, σκεπτόμενος πως δεν είναι δυνατόν να ασχοληθεί μαζί μου δωρεάν. Όμως, τον κοίταξα στα μάτια, επειδή αγωνιούσα για την απάντησή του.

— Ναι, μάλλον έτσι θα πρέπει να κάνεις. Όμως να έχεις υπόψη σου πως πρέπει να μαζέψεις ένα αρκετά μεγάλο ποσό, αν θέλεις να ασχοληθώ μαζί σου για πολλές ώρες, μου είπε και σηκώθηκε κινούμενος προς την πόρτα.

— Καταλαβαίνω τη θέση σας, του είπα εγώ και κούνησα με κατανόηση το κεφάλι.

Είχα αντιληφθεί πεντακάθαρα, πως δεν είναι δυνατόν να ασχοληθεί μαζί μου ένας τόσο επιτυχημένος επαγγελματίας, χωρίς να πληρωθεί γι' αυτό. Πηγαίνοντας στην πόρτα απλώνω το χέρι μου και του λέω:

— Ευχαριστώ πολύ που με δεχθήκατε, έστω και για λίγο.

— Παρακαλώ, μου λέει εκείνος, και μου ανοίγει την πόρτα.

Μόλις είδα ανοιχτή την πόρτα, κάτι μέσα μου έλαμψε. Είπα στον εαυτό μου πως έκανα τόσες προσπάθειες να βρεθώ απέναντί του και τώρα φεύγω άπρακτος! Όμως, αν φύγω μπορεί να μην ξαναγυρίσω ποτέ και ίσως να χάσω για πάντα την ευκαιρία που μου παρουσιάστηκε. Μπορεί να μην καταφέρω να μαζέψω ποτέ τα χρήματα που χρειάζονται για να τον πληρώσω. Οπότε, τι θα κάνω, δε θα γίνω ποτέ καλός πωλητής; Η σκέψη αυτή μου έδωσε νέα δύναμη και αμέσως του λέω:

— Όμως, να σας ρωτήσω κάτι, αν μου επιτρέπετε βέβαια;

— Παρακαλώ, αλλά να είναι η τελευταία ερώτηση, αν έχετε την καλοσύνη μου είπε χαμογελώντας.

— Ναι, θα είναι η τελευταία ερώτηση. Αν δεν ήταν τα χρήματα, τι άλλο

θα σας έκανε να αφιερώσετε χρόνο, για να μου μάθετε τα μυστικά σας;

"Εριξα" την ερώτηση, όπως ρίχνει απεγνωσμένα την μπάλα ο μπασκετμπολίστας από 15 μέτρα μακριά – το τελευταίο δευτερόλεπτο του αγώνα – και ενώ η ομάδα του χάνει με ένα καλάθι. Και όπως μερικές φορές μπαίνει το καλάθι, έτσι και η δική μου ερώτηση τον έκανε να κοντοσταθεί για λίγο. Αυτό για 'μένα ήταν πολύ σημαντικό, αφού ούτως ή άλλως θα με έδιωχνε.

— Χμμ, κάνει και αρχίζει να το σκέπτεται. Εσύ τι θα πρότεινες να κέρδιζα εκτός από χρήματα;

Αμέσως πήρα θάρρος και μια γλυκιά ευχαρίστηση διαπέρασε το σώμα μου. Είχα καταφέρει να κερδίσω λίγο χρόνο κι ήμουν αποφασισμένος να τον αξιοποιήσω στο έπακρο.

— Να σας πω, του απαντώ και κάνω μια κίνηση που έδειξε πως δε θα έφευγα αμέσως. Κάποιες φορές στη μικρή καριέρα μου, μπροστά στην ευχαρίστηση που ένιωσα, επειδή βοήθησα κάποιον πελάτη μου – μέσα από τη δουλειά μου εννοείται – ξέχασα τα χρήματα που κέρδισα. Όταν είδα τον πελάτη μου ευχαριστημένο, ακριβώς επειδή εγώ έκανα κάτι γι' αυτόν, δεν υπολόγισα τα χρήματα· και το ίδιο θα έκανα, ακόμη κι αν δεν κέρδιζα ούτε δραχμή.

Δεν ξέρω πώς μου ήρθε αυτό και το είπα, αλλά ήταν αλήθεια. Κάποιες φορές ξέχασα τα χρήμα μπροστά στην ευχαρίστησή μου, που έκανα τον πελάτη μου να χαρεί! Εκείνος, μόλις άκουσε αυτό που του είπα, πήρε ένα πολύ σκεπτικό ύφος και μου είπε:

ΣΤΑΜΑΤΗΣΤΕ ΝΑ ΠΟΥΛΑΤΕ

"Πρόκειται για ένα εξαιρετικό βιβλίο, πολύτιμο όχι μόνο για την επαγγελματική, αλλά και για την προσωπική ζωή".

Αλέξανδρος Καρόρος, Εμπορικός Διευθυντής JOHNSON & SON

"Διαβάζεται εύκολα και προτείνει, μέσα από απλές συμβουλές και επισημάνσεις, μια ξεκάθαρη κατεύθυνση προς τη σωστή αντίληψη και αντιμετώπιση του πωλητή".

Δημήτρης Καραγιώργης, Γενικός Διευθυντής INFOQUEST SA

"Πιστός στις ιδέες σας για ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών, με ευχάριστο και κατανοητό τρόπο, έχετε συμπτύξει θησαυρούς θετικής σκέψης και φιλοσοφίας...".

Αχιλλέας Χατίνίκος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος COMPUTER LOGIC A.E

"Ξεχωρίζει για τη δομή και τις ιδέες του, τον τρόπο γραφής του, και πιστεύω πως θα αποτελέσει ένα πολύ καλό βοήθημα για τους ασφαλιστές...".

Δημήτριος Μπάκης, Διευθυντής πωλήσεων AGF KOSMOS INSURANCE

Σταματήστε να πουλάτε σήμερα κιόλας. Δε χρειάζεται πλέον. Αρκεί μόνο να βγάλετε από μέσα σας τον πραγματικό εαυτό που κρύβεται τόσα χρόνια και που είναι ήδη πολύ καλός πωλητής. Αρκεί να δείτε τον εαυτό σας, τον πελάτη, και τη δουλειά που κάνετε από την ανθρώπινη πλευρά της και όλα γύρω σας θα αλλάξουν!

Η ιστορία του βιβλίου αυτού μπορεί να γίνει και η δική σας ιστορία. Έχετε την ευκαιρία να αλλάξετε τελείως τη δουλειά και τη ζωή σας, να την κάνετε πιο ανθρώπινη και απολαυστική. Μάθετε πώς να μη γίνετε "πωλητές" το πρωί και "άνθρωποι" το βράδυ. Μάθετε να κερδίζετε από την καλύτερη δουλειά του κόσμου. Μάθετε τα μυστικά που θα αυξήσουν τον τζίρο και τα κέρδη σας, θα μειώσουν τις ώρες εργασίας, και θα βελτιώσουν τις σχέσεις σας με τους πελάτες.

Επισκεφθείτε μας στο Internet:
<http://www.klidarithmos.gr>



ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Στουρνάρα 27B ΑΘΗΝΑ, Τηλ: 3808408, 3804492

ISBN 960-209-455-9



9 789602 094556