



Supersuosittu Myynnin tehovalmennus to 16.5.2019

Myynnin tehovalmennuksen hyöty:

Ymmärrät mikä ero on markkinoinnilla ja myynnillä.
Saat käyttöösi työkalut ja menetelmät tehokkaaseen myyntiin.
Voit hyödyntää oppimaasi heti!

Käytettävät työmenetelmät ja osallistujille jaettava materiaali:

Ennakkokysely – Keskustelut - Henkilökohtaiset harjoitukset
Ryhmätyöt - Case-study

1. Sähköinen ennakkokysely:

- ✓ Saat meiltä ennakkokyselyn, vastaa siihen sähköpostitse
- ✓ Kyselyn avulla selvitämme kaikkien osallistujien lähtötilanteen

2. Myynnin tehovalmennus I (klo 9.00 – 13.00) sisältö:

- ✓ Ennakkokyselyn vastausten käsittely ja yhteinen keskustelu
- ✓ Myyntitekniikka:
 - puhelinmyynti: myynti puhelimitse / asiakastapaamisten sopiminen
 - asiakaskohtaaminen: henkilökohtainen tapaaminen, kotisivut, puhelin, messut & myyntipäivät
- ✓ Social Selling: ostamaan ohjaaminen sosiaalisessa mediassa
- ✓ Kaupan klousaaminen: miten kannustan asiakasta ostamaan, käsittelen vastaväitteet tai ostoepäilyt

Myynnin tehovalmennus II (klo 14.00 – 18.00) sisältö:

- ✓ Markkinointiviestinnän keinot: henkilökohtainen myyntityö, mainonta, myynnin edistäminen sekä suhde- ja tiedotustoiminta
- ✓ Myynti- ja markkinointikanavat: oma myynti, jälleenmyynti, sähköinen myynti, erilaisten jakelukanavien hyödyntäminen
- ✓ Hinnoittelu: palvelujen hinnoittelun periaatteita ja case-esimerkkejä

Valmennus on maksuton. Valmentaja: Jouni Ortju, www.laatukoulutus.fi

Ilmoittautuminen viim. ma 13.5. mennessä
os. riitta.juurikka-immonen@yritysvoimala.fi