

**Tiesitkö, että kasvun suunnittelu on yrityksesi menestyksen edellytys?
Ilman kasvuajatusta yritys taantuu, vaikka yrittäisi vain säilyttää nykyasemansa.**

Jos sinä et valloita asiakkaitasi, kilpailijasi taatusti tekevät sen.

Siinäpä onkin kunnan pähkinä purtavaksi, miten erottua edukseen muista!

Jotta tulosta syntyisi, yrityksessä tarvitaan koko ajan määrätietoista, tuloksellista ja aktiivista myyntiä.

Nyt voit saada nopeasti lisäpotkua myyntiin ja teet toivottua tulosta, joten kääri hihat ja tule saamaan

Nostetta myyntiin ja myynnin johtamiseen!™

käytännönläheisen, 7-osaisen webinaarisarjan avulla

Saat hyviä ja toimivia vinkkejä ja työkaluja omaan myyntityöhösi ja myynnin johtamiseen, jotka voit heti ottaa käyttöön. Lisäksi osallistut näppärästi webinaareihin omalta tietokoneeltasi, jossa on nettiyhteys. Säästät myös aikaa ja rahaa!

Webinaarien päivämäärät ke 9.10., pe 11.10., ke 23.10., pe 25.10., ke 30.10., pe 1.11., ke 6.11.

Kaikkina päivinä klo 8.30 – 10.00

**Koulutuksen de minimis tuettu hinta on vain
367 € (+Alv 24%) / yritys**

Ilman de minimis – tukea koulutuksen hinta on 525 € (+Alv 24 %) / yritys. Hintaero on hankkeen tarjoamaa 30 % de minimis -tukea.

Koulutuksen hinta sisältää palautettavan ennakkotehtävän, 7 webinaaria (n. 1,5 h / kerta), tuhdin aineistopakettin sekä 3 kk käyttöoikeuden palata webinaareihin uudelleen.

Sitovat ilmoittautumiset 27.9.2019 mennessä

http://www.technogrowth.fi/fi/B2B_webinaarisarja.html

Max. osallistujamäärä 50 henkilöä, paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä



Lisätiedot:

Tiina Kaksonen, p. 050 558 2600, tiina.kaksonen@navitas.fi

Webinaarisarjan kouluttajat Erica Selin ja Jarmo Selin ovat pitkän linjan yritys- ja muutosvalmentajia, joilla on vankka kokemus niin yritystoiminnan kuin myynnin ja myynnin johtamisen kehittämisestä eri puolilla Suomea. www.selinselin.fi

[Kaikki on kiinni asiakkaasta - blogi](#)

SelinSelin®

**Webinaarisarjan
toteutusajat ja
aiheet**

Webinaarisarjan toteutusajat ja aiheet:

osa 1: ke 9.10. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Erica Selin ja Jarmo Selin

Myynti on taitolaji ja mestari harjoittelee paljon!

- ennakkotehtävän purku ja webinaarisarjan tavoitteet
- termit tutuksi: mitä myynti on ja mitä se ei ole?
- myynti on vain 20% tekniikkaa ja 80% psykologiaa
- mitä asiakkaan ongelmaa me ratkaisemme?
- systeemisyytys ja virtaus myynnissä ovat myynnin A ja O
- mitä on tuloksellinen myyntityö käytännössä?

osa 2: pe 11.10. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Jarmo Selin

Tuumasta toimeen! Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty.

- miten myyntitavoitteet kannattaa asettaa käytännössä?
- mittaa myös toimenpiteitä ja arvioi niiden tuottavuutta!
- miten sopia, mitä tehdään ja tehdä, niin kuin on sovittu?
- mitä asiakkaan ongelmaa me ratkaisemme?
- hyviä keinoja parantaa virtausta myynnissä

osa 3: ke 23.10. klo 8.30. – 10.00

kouluttajana Erica Selin

Kaikki on kiinni asiakkaasta. Siksi kaikella on väliä.

- myynnin hyvät käytännöt ja työkalut (mm. digitaalisuus)
- näin saat uusia asiakkaita ja lisää kauppaa!
- minkälaisia asiakkuuksia meillä on ja miten hoidamme niitä?
- uusasiakashankinnan keinoja
- miten suunnitella asiakkaiden hoitaminen käytännössä?

osa 4: pe 25.10. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Jarmo Selin

Tuotteista hyvin, myyt enemmän!

- mitä voi ja kannattaa tuotteistaa?
- mitä on hyvä tuotteistaminen käytännössä?
- mieti, mitä ratkaisua, hyötyä ja lisäarvoa tarjoat asiakkaalle
- tiedä, mitä myyt ja tee ostaminen helpoksi asiakkaalle!
- malli omien tuotteiden ja palvelujen tuotteistamiseen

osa 5: ke 30.10. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Jarmo Selin

Näin onnistut asiakaskohtaamisissa! I

- minä, mieli ja kieli myynti-, asiakas- ja vuorovaikutustilanteessa
- myyntitapaamisen hyvä malli
- miten kartoittaa aidosti asiakkaan tarpeita?
- miten hoitaa hyvin mahdolliset vastaväitteet ja hintakeskustelut?
- miten pyytää ja klousata kauppa?

osa 6: pe 1.11. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Erica Selin

Näin onnistut asiakaskohtaamisissa! II

- onko Minä myyjänä Oy kunnossa? Mitä siihen tarvitaan?
- miten tunnistaa asiakkaiden erilaisia ajattelu- ja toimintamalleja?
- miten löytää niin omat kuin asiakkaiden keskeiset vaikuttimet päätöksenteossa?
- huippumyyjän profiili

osa 7: ke 6.11. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Erica Selin

Muista myös johtaa myyntiä!

- rakenna myyntiin ja myynnin johtamiseen dynaamista muutosketteryttä
- mitä on työn tekemisen tuottavuus myynnissä?
- varmista tekemisen vapaa virtaus, eli että asiat etenevät toivotulla tavalla
- varmista hyvät ja tuottavat myyntipalaverikäytännöt
- esimiehen keinoja parantaa työn tekemisen tuottavuutta myynnissä