

Tuntuuko tutulta?

Monessa yrityksessä on tarve kasvattaa myyntiä ja saada lisää asiakkaita. Asiakkaat vain "katoavat" ja tuntuu siltä, että asiakasrattaila perälauta vuotaa. Varsinkin projektityyppisessä toiminnassa asiakkuudet joudutaan usein rakentamaan uudestaan jokaisen projektin jälkeen. Usein myynnin haasteet tiivistyvät muutamaan ydinasiaan:

- myyntityö on liian passiivista ja määrätietoinen "tekemisen meininki" puuttuu,
- ei ole mietitty, millä käytännön toimenpiteillä tavoitteisiin päästään,
- tekemisiä ei sovita, eikä sovittuja asioita tehdä ja asiat roikkuvat avoimina,
- myyjät eivät aina oikein tiedä, mitä myydä, kenelle ja miten ja miksi asiakkaan yleensä kannattaa ostaa
- toimintaa seurataan vain tuloksen perusteella

Mikä siis neuvoksi?

Mitä, jos myyntiin voisikin saada nopeasti lisäpotkua, jolla tehdä myös toivottua tulosta? Kääri nyt siis hihat ja ryhdy tuumasta toimeen! Tule saamaan

Nostetta myyntiin ja myynnin johtamiseen!™

käytännönläheisen, 7-osaisen webinaarisarjan avulla

Webinaarisarja avaa uusia näkökulmia käytännön myyntiin ja omaan ajatteluusi myyntityöstä. Saat tiiviissä paketissa **käytännön vinkkejä ja työkaluja** omaan myyntityöhösi ja myynnin johtamiseen, jotka voit heti viedä käytäntöön. Osallistuminenkin on helppoa: voit osallistua webinaareihin näppärästi omalta tietokoneeltasi, jossa on nettiyhteys. Säästät aikaa ja rahaa ja saat hyviä eväitä jatkoon!

Koulutuspäivät ke 9.10., pe 11.10., ke 23.10., pe 25.10., ke 30.10., pe 1.11., ke 6.11.

Koulutusajat kaikkina päivinä klo 8.30 – 10.00

Sitovat ilmoittautumiset 27.9.2019 mennessä

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

Max. osallistujamäärä 50 henkilöä, paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä

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

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

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

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

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!

- ennakotehtävän purku ja webinaarisarjan tavoitteet
- termit tutuiksi: 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 puoliaksi 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 Erica Selin

Näin onnistut asiakaskohtaamisissa! I

- 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 6: pe 1.11. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Jarmo Selin

Näin onnistut asiakaskohtaamisissa! II

- 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 7: ke 6.11. klo 8.30 – 10.00

kouluttajana Erica Selin

Muista myös johtaa myyntiä!

- rakenna myyntiin ja myynnin johtamiseen dynaamista muutosketteryyttä
- 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

Lisätiedot:

Tiina Kaksonen, p. 050 558 2600,

tiina.kaksonen@navitas.fi