

Uusi Asiakkuuskeskeinen Ratkaisumyynti – New Customer Focused Selling

Kohderyhmä

Myyntivastuuhenkilöt, jotka myyvät asiakkaalta suuria päätöksiä vaativia tuotteita, palveluita, ideoita ja ongelmanratkaisuja yritys- tai henkilöasiakkaille.



Tavoite

Valmennuksen jälkeen osallistujat pystyvät:

- Ohjaamaan omaa myyntiprosessiaan tehokkaasti
- Suunnittelemaan ja valmistautumaan myyntikeskusteluihin sekä saamaan niitä aikaan
- Hahmottamaan ja kuvaamaan asiakkaan hankintaprosessia sekä vaikuttamaan siihen
- Ymmärtämään ja selvittämään asiakkaan liiketoimintahaasteet
- Tiedostamaan asiakkaiden huolenaiheet hankintaprosessissa
- Käyttämään tarkoituksenmukaisia keinoja auttaa asiakasta ymmärtämään mahdolliset ongelmat ja niiden vaikutus liiketoimintaansa
- Sovittamaan tuote- ja palveluratkaisut kunkin asiakkaan yksilöllisiin tarpeisiin
- Osoittamaan, kuinka asiakas voi sitoutua seuraaviin yhteisiin askeliin
- Päättämään myyntikeskustelut voittaja-voittaja sopimuksiin

Valmennuksen sisältö

1. **Valmistautuminen myyntineuvotteluun**
 - Valmistautuminen ja tapaamisesta sopiminen
 - Miten asiakkaat tekevät hankintapäätöksiä
 - Asiakkaan liiketoimintahaasteiden tiedostaminen
 - Sitouttamistavoitteen asettaminen
2. **Myyntikeskustelun avaaminen**
 - Keskustelun tavoitteet ja hyödyt asiakkaalle
 - Yhteisymmärrys käsiteltävistä asioista asiakkaan kanssa
3. **Tehokas tiedon hankinta**
 - Ongelmien ja niiden vaikutuksen havaitseminen tehokkaalla tiedonhankinnalla
 - Erialaisten kysymystyyppien käyttö
 - Motiivien ja ostokriteerien selvittäminen
4. **Ratkaisun esittäminen**
 - Niiden mahdollisuuksien esittäminen, joita asiakas haluaa nähdä tuloksina
 - Ratkaisun tuottamien hyötyjen esittäminen
5. **Sitouttaminen yhteiseen etenemiseen**
 - Lopullisen yhteistyöpäätöksen tai yhdessä edistymispäätöksen aikaan saaminen

6. Myyntiprosessin ohjaaminen

- Prosessia eteenpäin vievän kontrollin rakentaminen ja ylläpito suuria päätöksiä vaativassa myyntityössä

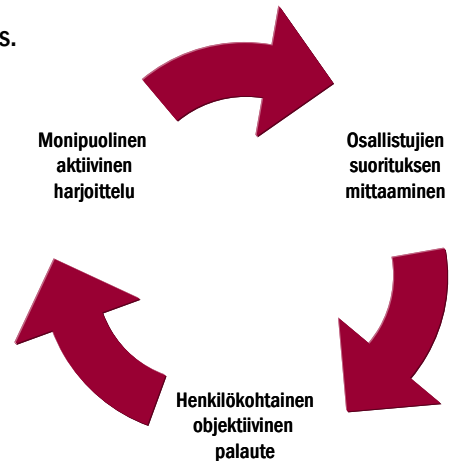
7. Vaikeiden tilanteiden hallinta

- Asiakkaiden erilaisten huolenaiheiden ymmärtäminen ja käsittely

Valmennuksen toteutus

Asiakkuuskeskeinen Myynti on osallistuja- ja harjoituskeskeinen valmennus. Valmennus koostuu seuraavista elementeistä:

- Esitehtävä ja myyntitaitotesti
- Lyhyet alustukset kustakin aihe-alueesta
- Itseopiskelu työkirjasta
- Ryhmäkeskustelut
- Tunnistusharjoitukset videolta
- Yksilö-, pari- ja ryhmäharjoitukset
- Sovellukset omaan työhön
- Myyntineuvottelun tilanneharjoitukset



Harjoittelu – Mittaaminen – Palaute

Valmennuksen harjoitusten määrä on suuri. Osallistajat tekevät valmennuksen kaikissa taitovaiheissa yksilö-, pari ja/ tai ryhmäharjoituksia, joissa heidän toimintaansa myyjän roolissa mitataan. Osallistajat saavat henkilökohtaista palautetta kehitymisestään koko valmennuksen ajan.

Asiakkuuskeskeinen Myynti -valmennuksen tehokkuus perustuu runsaaseen harjoitteluun valmennuksen aikana, sen suoritusten mittaamiseen ja osallistujien saamaan henkilökohtaiseen palautteeseen.

Lopputulos

Asiakkuuskeskeinen Myyntitaito – valmennukseen osallistuneet pystyvät parantamaan myyntikäytien onnistumisprosenttia merkittävästi sekä vahvistamaan itselleen sellaisia taitoja, joiden avulla he voivat rakentaa pitkäikäisiä asiakassuhteita, asiakkuuksia.

Avointen valmennusten ajankohdat ja hinnat

Asiakkuuskeskeinen Myyntitaitovalmennus kestää kaksi päivää, 1. päivä 09.00 – 18.00 ja 2. päivä 08.30 – 17.30. Valmennuksen tehokkuuden varmistamiseksi osallistujamäärä on rajoitettu 12 henkilöön. **Valmennuksia järjestetään myös yrityskohtaisina toteutuksina.**

Seuraavat avoimet valmennukset järjestetään Bolero Business Parkissa, Helsingissä **28.-29.09.2011 ja 16.-17.11.2011 sekä 18.-19.01.2012 ja 28.-29.03.2012.**

Valmennuksen osallistujahinta on 1390 € + alv, sisältäen osallistujamateriaalit. Osallistajat saavat myös uuden myynnin selviytymisoppaan Hallitse Asiakkuuksiasi ja Aikaasi.

Kokouspaketti sisältäen tilat, lounaat ja kahvituksen sisälty hintaan.



Sales Excellence Nordic Oy

Jarkko Oksa
0400 433048

Sakari Boman
0400 800439

Thomas Berner
0405 871889