

## Asiakkuuskeskeinen Myynti – Customer Focused Selling

### Kohderyhmä

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



### Tavoite

Valmennuksen jälkeen osallistujat pystyvät:

- 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

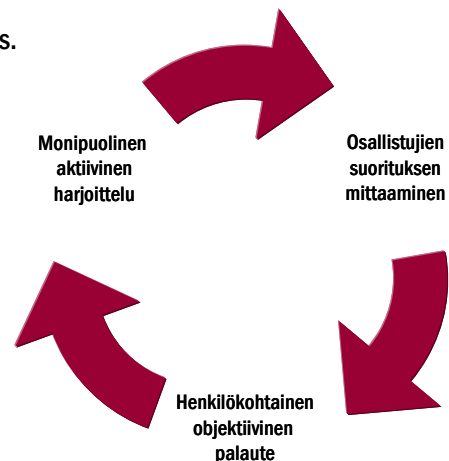
- Asiakkaiden erilaisten huolenaiheiden ymmärtäminen ja käsittely

## Valmennuksen toteutus

Asiakkuuskeskeinen Myynti on osallistuja- ja harjoituskeskeinen valmennus.

Valmennus koostuu seuraavista elementeistä:

- Esitettävä 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 – 18.30 ja 2. päivä 08.30 – 17.30. Valmennuksen tehokkuuden varmistamiseksi osallistujamäärä on rajoitettu 12 henkilöön. **Valmennuksia järjestetään myös yrityskohtaisina toteutuksina.**

Seuraavat avoimet valmennukset järjestetään Majvikissa, Kirkkonummella **28.-29.09.2010** ja **16.-17.11.2010** sekä **19.-20.01.2011** ja **23.-24.03.2011**. Valmennuksen osallistujahinta on 1190 € + alv, sisältäen osallistujamateriaalit. Osallistujat saavat myös uuden myynnin selviytymisoppaan **Hallitse Asiakkuuksiasi ja Aikaasi**. Kokouspaketti maksetaan suoraan hotelliin.



## Sales Excellence Nordic Oy

Jarkko Oksa  
0400 433048

Sakari Boman  
0400 800439

Thomas Berner  
0405 871889