

Myynnin Tuloksetekijä 2011

Saa myyntisi nopeasti huipputasolle

Kaksi uutta kokonaisuutta: ½ -päivän tietoiskuvalmennus tai 1-päivän –täsmävalmennus!

Myyntitilanteiden Hallinta (1/2 pv)

Ymmärrä ja opi miten ja miksi myyjänä menestytään

Valmennusmoduuli on kehitetty sinulle, joka haluat kehittää, ylläpitää ja päivittää myyntitaitojasi ja hallita paremmin myyntitilanteita. Menestyvänä myyjänä ymmärrät asenteen ja luottamuksen merkityksen myyntityössä, olet suunnitelmallinen ja osaat käyttää erilaisia myynnin työkaluja tai menetelmiä, joiden avulla voit rakentaa perustan tuloksellisille myyntikohtaamisille.



Saamasi tulokset ja lisäarvo

- Tietous menestykseen johtavista toimintatavoista myyntityössäsi lisäänty
- Asiakassuhteesi kehittyvät, kun osaat rakentaa luottamuksen itsesi ja asiakkaan välille
- Kaupat saadaan useammin päätökseen

Opit kuinka

1. Henkilökohtaisen myyntipanoksesi laatu vaikuttaa myyntituloksiin
2. Voit vaikuttaa asiakkaan päätöksiin ja nopeuttaa päätöksentekoa
3. Viet myyntitilanteet päätökseen menestyksellisesti

Kohderyhmä

Valmennus on suunniteltu kaikille myynnin ammattilaisille: aloittelevista myyjistä kokeneisiin myyjiin ja myynnin esimiehille.

Puolen päivän tietoiskuvalmennus

- Valmennuksen kesto: 08.15 – 12.30.
- Seuraavat avoimet valmennukset: **tiistaina 12.10.2010 ja tiistaina 16.11.2010**
- Kustannus: 295€ + alv., sisältäen kahvitorin ja hand-out materiaalin
- Paikka: Hotelli Radisson Blu Seaside, Ruoholahdenranta 3, 00180 Helsinki
- Valmentajina Thomas Berner ja Jarkko Oksa

Varaa paikka

- Varmista paikkasi nyt. Soita 0400 433048 Jarkko Oksa tai 0405 871889 Thomas Berner
- Voit myös varata paikkasi sähköpostilla info@salesexcellence.fi

Sales Excellence Nordic Oy

Konsultoiva Ratkaisumyynti (1 pv) Kuinka rakennat asiakkuuksia dynaamisesti

Valmennus on kehitetty parantamaan myyntikäyntien onnistumisprosenttia sekä vahvistamaan sinulle sellaisia taitoja, joiden avulla voit rakentaa dynaamisia asiakassuhteita, asiakkuuksia. Menestyäksesi myyjänä saat käyttöösi myös paljon tarkoituksenmukaisia keinoja asiakkaan liiketoiminta-asteiden selvittämiseen ja ratkaisemiseen.



Saamasi tulokset ja lisäarvo

- Pystyt valmistautumaan vaativiin myyntitilanteisiin ja pitämään ne oikeassa suunnassa
- Saat käytännön työkalut tehokkaaseen tiedon hankintaan myyntitilanteissa
- Osaat esittää asiakashyödyt vaikuttavasti

Opit kuinka

1. Suunnittelet ja valmistaudut vaativiin myyntikeskusteluihin
2. Käytät tarkoituksenmukaisia keinoja ja autetaan asiakasta ymmärtämään mahdolliset haasteet ja niiden vaikutuksen liiketoimintaansa ja/tai itseensä
3. Sovitat tuote- ja palveluratkaisusi kunkin asiakkaan yksilöllisiin tarpeisiin ja saat asiakkaan sitoutumaan seuraaviin yhteisiin askeliin

Kohderyhmä

Valmennus on suunniteltu ammattimyyjille ja myynnin esimiehille, jotka myyvät vaativia, asiakkaalta suuria päätöksiä vaativia tuotteita, palveluita ja ongelmanratkaisuja yritys- tai henkilöasiakkaille.

Koko päivän täsmävalmennus

- Valmennuksen kesto: 08.15 – 17.00.
- Oppimisen varmistamiseksi osallistujamäärä on rajattu maksimi 15 osallistujaan
- Seuraavat avoimet valmennukset: **tiistaina 26.10.2010 ja tiistaina 30.11.2010**
- Kustannus: 690€ + alv., sisältäen lounaan, kahvitorin ja osallistujamateriaalin
- Paikka: Hotelli Radisson Blu Seaside, Ruoholahdenranta 3, 00180 Helsinki
- Valmentajina Jarkko Oksa ja Sakari Boman

Varaa paikka

- Varmista paikkasi nyt. Soita 0400 433048/Jarkko Oksa tai 0400 800439/Sakari Boman
- Voit myös varata paikkasi sähköpostilla info@salesexcellence.fi

Sales Excellence Nordic Oy