

Keväällä  
2019  
valmennamme  
jälleen  
asiakasta  
haastavia  
ratkaisumyyjiä.



TALENT  
VECTIA



TEKNINEN KAUPPA

## “Emme ole myyjiä vaan asiantuntijoita”

Asiakasratkaisun löytäminen ja rakentaminen motivoi

**Vastaus:** Käännetään Inside-out Outside-in lähestymiseen

## “Arvoa asiakkaalle on niin vaikea konkretisoida”

Hinta on vielä helppo laskea mutta...?

**Vastaus:** Työkalut ja myyntiosaaminen, kokonaisvaltainen suhde asiakasyrityksen kanssa yksittäisten palvelutuotteiden sijaan

## “Asiakaslistojen läpisoittaminen ei paljon lehtiä puhelinmyynnistä eroa”

Turhautuminen

**Vastaus:** Liidien laadun nosto, koko myyntiprosessin menestystekijöiden ymmärtäminen ja osaamisen kehittäminen

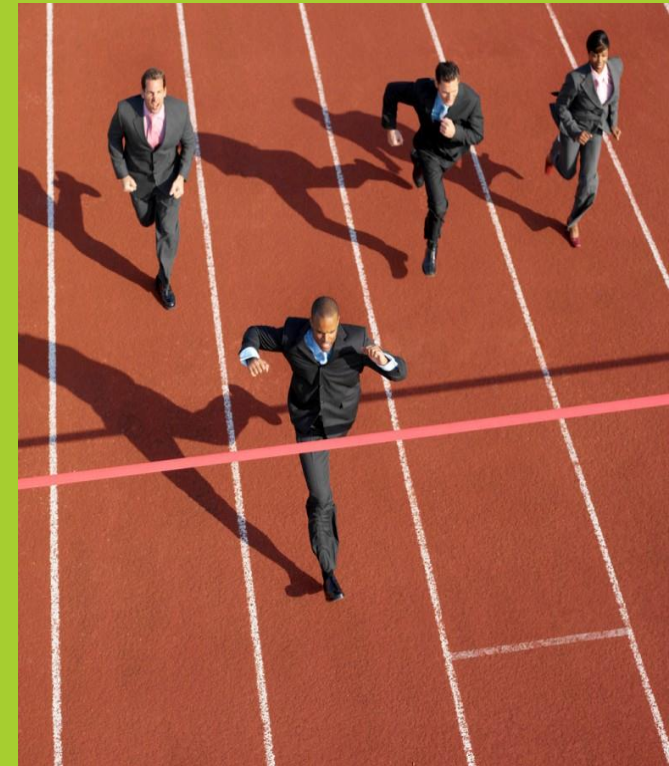
## “Ovesta sisään tuleva asiakas saattaa olla jo puoliksi menetetty”

Kannattavuus ja tehokkuus

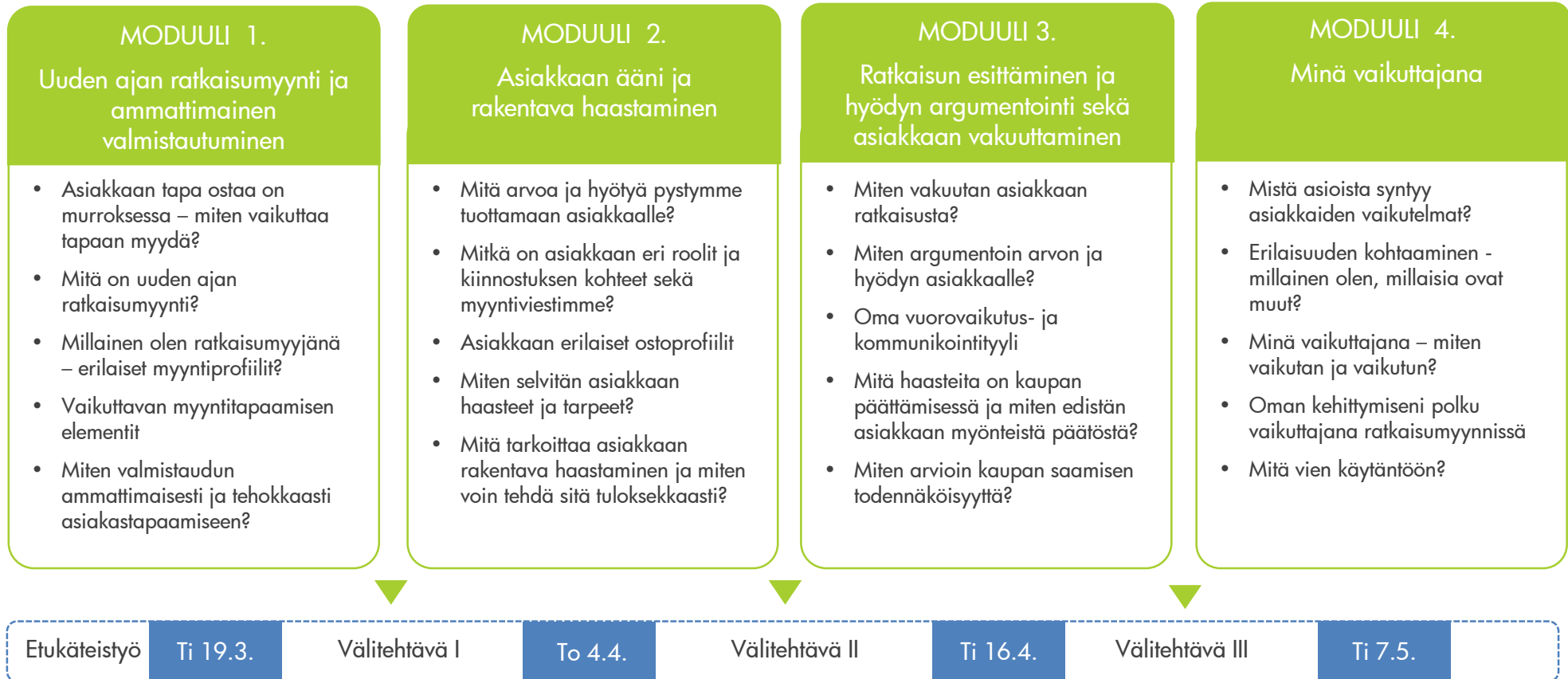
**Vastaus:** Intohimo ja osaaminen muuttaa tekemistä ennakoivammaksi

## Valmennusohjelman tavoitteet

- antaa uutta osaamista
  - kehittää myyjästä neuvonantaja
  - tuoda käytännön keinoja
    - haastaa asiakasta
    - ymmärtää asiakkaan liiketoimintaa
    - argumentoida hyötyjä
  - rakentaa kykyä luoda ratkaisu
  - kehittää osaamista päättää kauppa
  - kehittää osallistujan digivalmiuksia
- ja hyödyt
- laajempia ratkaisuja
  - enemmän kauppia
  - henkilökohtaiset myyntisuunnitelmat



# Valmennuskokonaisuus, jonka tehtävänä on Ratkaisumyynnissä onnistuminen



DIGITAALINEN OPPIMISALUSTA LOGE OSANA RATKAISUMYYNTIVALMENNUSTA



# Ja jotta tavoitteeseen päästään, valitsimme Osaavat ja kokeneet valmentajat

	Kokemus ja osaaminen	Eriyispiirteet
<p>Kalle Laine</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asiakasstrategian ja KAM-mallin kehittäminen</li> <li>Asiakkuus, markkinointi, brändi ja liiketoimintaprosessien ja toimintamallien uudistaminen</li> <li>Ratkaisumyynnin valmennukset</li> <li>Asiakkuudenhallinnan toimintamallien ja prosessien kehittäminen</li> <li>Liiketoimintaprosessien kehittäminen</li> <li>Liiketoiminnan kasvu- ja kehitysstrategiat ja strategian käytäntöönvienti</li> <li>Muutosprosessien johtaminen</li> <li>Kansainvälistyminen ja kansainvälistymisprosessit</li> <li>Brändin lanseerauksen ja kehitysprosessin johtaminen</li> <li>Markkinoinnin suunnittelun johtaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>'Kansainvälisen brandin uuden tuotemallin lanseeraus Suomen markkinoille.' Case: Peugeot 407 (kauppatieteiden lisensiaatintyö, ajankohta 8/2006)</li> <li>'Innovaatiot ovat kilpailukykyä'. Human Capital – Talent Partners asiakasjulkaisu (No. 30, ss. 79-84, ajankohta 11/2006)</li> <li>'The Effect of Price on the Diffusion of Cellular Subscriptions in Finland'. Journal of Product &amp; Brand Management –lehti (Vol. 3, No. 13, ajankohta 2004)</li> <li>Lisäksi kuusi kansainvälistä englanninkielistä konferenssijulkaisua (ajalta 2002-2004)</li> </ul>
<p>Tapani Anttila</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tapanilla on yli 10 vuoden kokemus liiketoimintalähtöisestä henkilöstönkehittämisestä kahden suuren myyntiorganisaation parissa.</li> <li>Ennen HR-uraansa hän on työskennellyt merkittävien asiakkaiden parissa konsulttina. Tapanin käyttäytymistieteellinen tausta yhdistyy vankkaan kokemukseen sekä liiketoiminnan että ihmisten kehittämisen parissa.</li> <li>Sanoma Media Finland Oy: HR Business Partner vastuulla B2B-myyntitoiminto</li> <li>Canon Oy: HR Business Partner vastuulla B2B- ja B2C-myyntitoiminnot</li> <li>Psycon Oy: Henkilöstökonsultti: rekrytointi, tuotepäällikkö, kehittäminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>"Muutokseen ja sitoutumiseen ei ole aikotietä". Kun ammattilaiset tänä päivänä johtavat itse itseään, eivät teollisen ajan keinot enää toimi – on löydettävä uusi tie. Tapani yhdistää sisällöllisen osaamisen sekä ryhmän kokemuksista ja merkityksistä lähtevän osallistuvan työskentelyotteen innostavasti ja tilannetaajuisesti. Tavoitteena löytää polku, jossa yksilöt haluavat ihan itse yhdistää arkipäivän teot ja yrityksen tavoitteleman tahtotilan ja asiakaslupauksen.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Partnerien omistama vuonna 2000 perustettu asiiantuntijayritys</li> <li>Talent Vectia Oy:n asiiantuntijoilla on pitkäaikainen liiketoiminnan kehittämisen, johtamisen ja konsultoinnin kokemus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Luo asiakkailleen merkittävää kilpailuetua ja tuloksia.</li> <li>Halu kehittyä jatkuvasti ja olla aina askeleen edellä sekä Suomessa että kansainvälisesti osaavan ja luotettavan kumppaniverkoston myötä.</li> </ul>

# Tarjoamme uudistetun ohjelman Kilpailukykyisesti hinnoiteltuna

## Lisätiedot:

koordinaattori

**Susanna Lundahl**

puh. (09) 6824 1313

susanna.lundahl@tekninen.fi

asiamies

**Hannu Kyyhkynen**

puh. (09) 6824 1320

GSM 050 599 4942

hannu.kyyhkynen@tekninen.fi

## Teknisen Kaupan Liitto ry

Särkiniementie 3

00210 HELSINKI

puh. (09) 6824 130

fax (09) 6824 1310

www.tekninen.fi

Toteutamme valmennukset ryhmissä, joissa on 10 – 15 osallistujaa teknisen kaupan yrityksistä.

- Valmennuskokonaisuuden hinta jäsenille on **1 600 € + alv** (muille 2400 € + alv)
- Yksittäisen valmennuspäivän hinta on **500 € + alv**.

Valmennukset järjestetään Teknisen Kaupan Liiton tiloissa Helsingissä.

Seuraava ryhmä aloittaa **Maaliskuussa 2019**.  
Ilmoittautuminen on käynnistynyt, varmista osallistumisesi ja varaa paikkasi nyt.

