

Keväällä  
2022  
valmennamme  
jälleen  
myynnin  
ammattilaisia  
uudistumaan  
ja kohtaamaan  
vaativan ajan  
haasteet.

VERONA  
CONSULTING



TEKNINEN KAUPPA



# Ratkaisumyynnin valmennuksemme Vastaa vaativan ajan tarpeisiin

## “Emme ole myyjä 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 lehtien puhelinmyynnistä eroa”

Turhautuminen

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

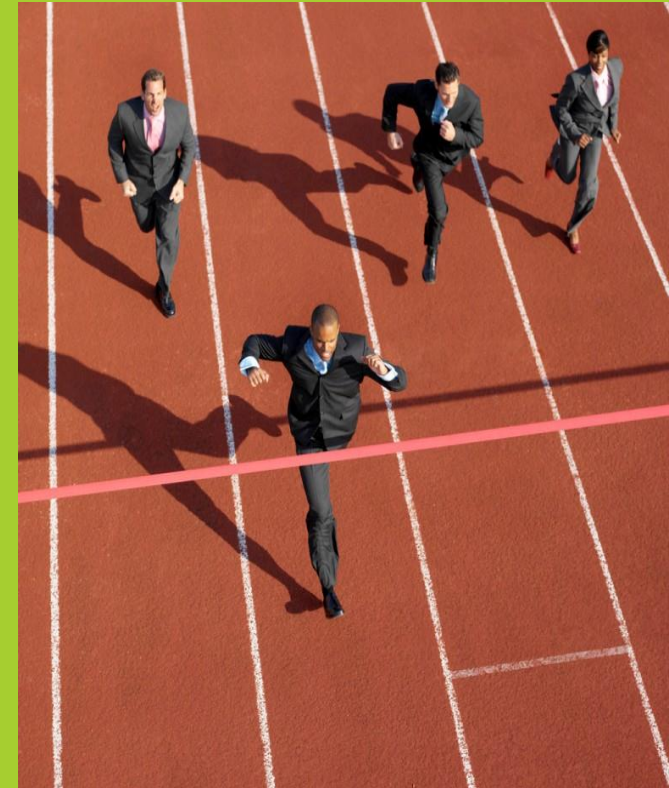
## “Ovesta sisään tuleva asiakas saattaa olla jo puoliksi menetetty”

Kannattavuus ja tehokkuus

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

## Valmennusohjelman tavoitteet

- antaa uutta osaamista ja kykyä toimia tämän hetken haasteissa
  - 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

## MODUULI 1.

Uuden ajan ratkaisumyynti ja ammattimainen valmistautuminen

- Asiakkaan tapa ostaa on murroksessa – miten vaikuttaa tapaan myydä?
- Mitä on uuden ajan ratkaisumyynti?
- Millainen olen ratkaisumyynäjä – erilaiset myyntiprofiilit?
- Vaikuttavan myyntitapaamisen elementit
- Miten valmistaudun ammattimaisesti ja tehokkaasti asiakastapaamiseen?

## MODUULI 2.

Asiakkaan ääni ja rakentava haastaminen

- Mitä arvoa ja hyötyä pystymme tuottamaan asiakkaalle?
- Mitkä ovat asiakkaan eri roolit ja kiinnostuksen kohteet sekä myyntiviestimme?
- Asiakkaan erilaiset ostoprofiilit
- Miten selvitän asiakkaan haasteet ja tarpeet?
- Mitä tarkoittaa asiakkaan rakentava haastaminen ja miten voin tehdä sitä tuloksekkaasti, myös etänä?

## MODUULI 3.

Ratkaisun esittäminen ja hyödyn argumentointi sekä asiakkaan vakuuttaminen

- Miten vakuutan asiakkaan ratkaisusta?
- Miten argumentoin arvon ja hyödyn asiakkaalle?
- Mitä haasteita on kaupan päättämisessä ja miten edistän asiakkaan myönteistä päätöstä?
- Rakentavan haastamisen tehokas käyttö kaupan päättämisessä
- Miten arvioin kaupan saamisen todennäköisyyttä?

## MODUULI 4.

Minä vaikuttajana

- Mistä asioista syntyy asiakkaiden vaikutelmat?
- Erilaisuuden kohtaaminen - millainen olen, millaisia ovat muut?
- Minä vaikuttajana – miten vaikutan ja vaikutun?
- Oma vuorovaikutus- ja kommunikointityyli
- Oman kehittymiseni polku vaikuttajana ratkaisumyynnissä
- Mitä vien käytäntöön?

Etukäteistyö

Ti 8.2.

Välitehtävä I

Ti 15.3.

Välitehtävä II

Ti 26.4.

Välitehtävä III

Ti 31.5.

# Tavoitteeseen pääsyn varmistavat Osaavat ja kokeneet valmentajat

## Kokemus ja osaaminen



Head of Social and Healthcare Reform  
**PETRI LEINO**

"Petrin hankkeissa saadaan aikaa tuloksia innostavalla ja osallistavalla työskentelyllä"

### ASiantuntija-alueet

Myynnin johtaminen, kasvun johtaminen, vaativat julkisen sektorin uudistumishankkeet



Managing Consultant  
**JENNI JESKANEN**

"Jenni on tavoitteellinen ja energinen uudistaja ja sparraaja, joka haastaa positiivisesti toisia löytämään omat vahvuutensa."

### ASiantuntija-alueet

Johtaminen ja esihenkilötyö, strategia ja osaamisen kehittäminen, isot muutoshankkeet

# Tarjoamme uudistetun ohjelman Kilpailukykyisesti hinnoiteltuna

## Lisätiedot:

Koordinaattori  
**Susanna Lundahl**  
puh. (09) 6824 130  
susanna.lundahl@tekninen.fi

Johtava asiantuntija  
**Lauri Leskinen**  
GSM 0440 911 067  
lauri.leskinen@tekninen.fi

Teknisen Kaupan Liitto ry  
Eteläranta 10  
00130 HELSINKI  
puh. (09) 6824 130  
www.tekninen.fi

Toteutamme valmennukset ryhmissä, joissa on 10 - 15 osallistujaa teknisen kaupan yrityksistä. Valmennuspaikkana on tapahtumatalo BANK, Unioninkatu 20, 00130 Helsinki

- Valmennuskokonaisuuden hinta jäsenillemme on **1 600 €**, lisäosallistujat samasta yrityksestä saavat 10 %:n alennuksen
- Hinta muille kuin jäsenille 2400 €
- Kokouspaketti **210 €** sisältää aamiaisen, lounaan ja iltapäiväkahvin kaikkina valmennuspäivinä
- Hinnat alv 0%

Seuraava ryhmä aloittaa **helmikuussa 2022**.  
Ilmoittautuminen on käynnistynyt, varmista osallistumisesi ja varaa paikkasi nyt.

