

Syksyllä
2020
valmennamme
myynnin
ammattilaisia
uudistumaan
ja kohtaamaan
vaativan ajan
haasteet.



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 lehtien puhelinmyynnistä eroa”

Turhautuminen

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

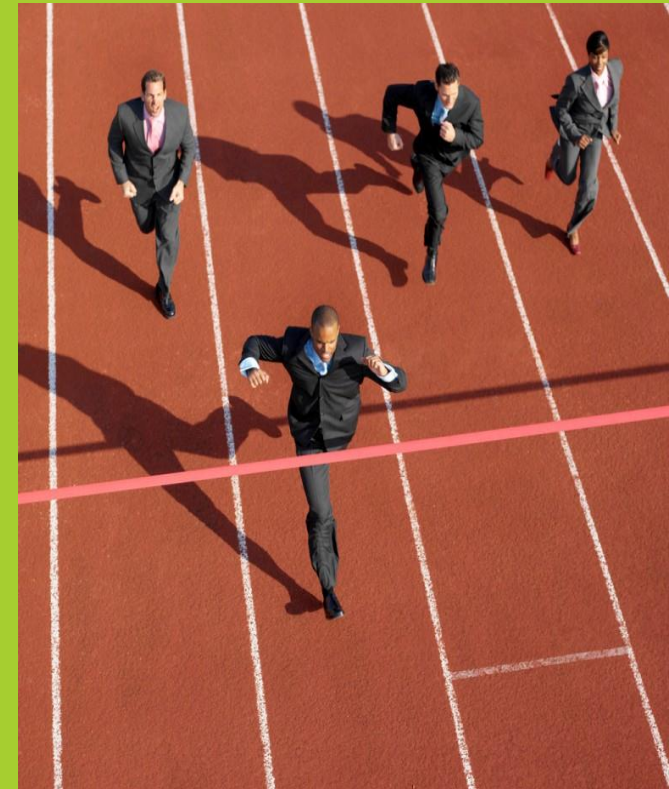
“Ovesta sisään tuleva asiakas saattaa olla jo puoliksi menetetty”

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 ratkaisumyyjänä – erilaiset myyntiprofiilit?
- Vaikuttavan myyntitapaamisen elementit
- Miten valmistaudun ammattimaisesti ja tehokkaasti asiakkaan kohtaamiseen?

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?
- Oma vuorovaikutus- ja kommunikointityyli
- Mitä haasteita on kaupan päättämisessä ja miten edistän asiakkaan myönteistä päätöstä?
- 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?
- Oman kehittymiseni polku vaikuttajana ratkaisumyynnissä
- Mitä vien käytäntöön?

Etukäteistyö

Ti 29.9.

Välitehtävä I

Ti 27.10.

Välitehtävä II

Ti 10.11.

Välitehtävä III

Ti 24.11.

Tavoitteeseen pääsyn varmistavat Osaavat ja kokeneet valmentajat

TEAM
TALENT

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



Senior Consultant
TUOMAS CARLBERG

"Tuomas tarjoaa näkökulmia ja valmentaa ihmisiä oivaltamaan mahdollisuudet kasvun aikaansaamiseksi."

ASiantuntija-alueet

Johtaminen, strategia, osaamisen kehittäminen

Lisätiedot:

koordinaattori

Susanna Lundahl

puh. (09) 6824 130

susanna.lundahl@tekninen.fi

Johtava asiantuntija

Hannu Kyyhkynen

GSM 050 599 4942

hannu.kyyhkynen@tekninen.fi

Teknisen Kaupan Liitto ry

Eteläranta 10

00130 HELSINKI

puh. (09) 6824 130

www.tekninen.fi

Toteutamme syksyn 2020 valmennukset tehokkaina ja turvallisina etävalmennuksina.

- Valmennuskokonaisuuden hinta jäsenillemme on **1 600 €**, lisäosallistujat samasta yrityksestä saavat 10 %:n alennuksen
- Hinta muille kuin jäsenille 2400 €
- Hinnat alv 0%

Seuraava ryhmä aloittaa **syyskuussa 2020**.
Ilmoittautuminen on käynnistynyt, varmista osallistumisesi ja varaa paikkasi nyt.

