

Ammattimainen myyntiedustajakäynti (420/1)

Miksi vain noin 10 % myyntiedustajien käynneistä on kauppiaiden mielestä aidosti hyödyllisiä kaupalle? Kauppa odottaa myyntiedustajalta lisäarvoa, jotta käynnistä on liiketoiminnallisesti hyötyä kaupalle. Kun tuote-esittelijä tai menekinedustaja jakaa tietoa ja esittelee tuotteita, pitää myyntiedustajan tuottaa myyntikäynneillään oikeasti lisäarvoa kaupalle. Myyntiedustajan ammattimaisessa työssä on kyse asiakasvuorovaikutuksesta ja asiakaskohtaisesta argumentoinnista. Tiedon jakamisesta on päästävä arvion tuottamiseen, eli siihen, mitä hyötyä tiedosta on kyseiselle asiakkaalle.

Tiedätkö, mitä osa-alueita ja taitoja menestyksellinen myyntiedustajatyö edellyttää? Ammattimainen myyntiedustajakäynti -valmennus pureutuu käytännönläheisesti ja perusteellisesti siihen, mitä ammattimainen myyntiedustajatyö on tänään, jotta pystyt vastaamaan kaupan ja yrityksen odotuksiin myyntiedustajatyölle.

Kesto

1 valmennuspäivä + Mercuri Online -verkkokirjaston käyttö 3 kk

Seuraavat valmennuspäivien aloitukset

29.08.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Kieli

suomi

Hinta

995 € + ALV

Seuraavat ajankohdat

Ammattimainen myyntiedustajakäynti (420/1)

Alkaa

to 29.8.2019 klo 09:00

Päättyy

to 29.8.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Petteri Immonen

Ammattimainen myyntiedustajakäynti -valmennuksen sisältö

Ole valmis kohtaamaan tämän vuosituhannen asiakas!

Ammattimainen myyntiedustajakäynti -valmennus on suunniteltu edustajille, joiden asiakkaana on kuluttajille päivittäistavaraa tai kulutustavaraa myyvät myymälät. Valmennuksen tavoitteena kehittää myyntikäynneillä tarvittavaa osaamista ja antaa myyntiedustajalle ammattimainen toimintamalli, jonka avulla hän voi kehittää myyntikäyntiensä laatua.

Tämä valmennus on osa Ammattimaisen myyntiedustajan kehityspolkua*. Tämän räätälöidyn toimialakohtaisen ohjelman suunnittelija on Petri Ylenius. Hän on työssään erityisesti keskittynyt mm. elintarviketeollisuuden ja tavarantoimittajien myyntituloksen parantamiseen. Petri Ylenius on aiemmin työskennellyt yli 20 vuotta elintarvikealalla myynnin ja myynnin johtamisen eri tehtävissä. Ylenius tapaa säännöllisesti alan päättäjiä ja vaikuttajia, ja näissä tapaamisissa esille tulleista keskeisistä kehityskohteista on rakennettu tämä käytännönläheinen valmennuskokonaisuus.

Näitä asioita käsittelemme:

Kaupan haasteet ja mahdollisuudet

- Miten kaupan ala on muuttunut ja miten tämä vaikuttaa edustajan työhön? Miten vastaat asiakkaan odotuksiin edustajatyöskentelylle?

Asiakkaan päätökset ja niihin vaikuttamisen keinot

- Mitä on myyntityö ja myyminen? Mikä saa asiakkaan ostamaan juuri sinulta? Miten tunne ja järki vaikuttavat asiakkaan päätöksenteossa? Miten valmistaudut myyntikäyntiin? Miten analysoit aikaisempia toimenpiteitä? Miten tarkoittaa ja ovat jakson toimenpiteet ja tavoitteet? Miten asetat tavoitteet ja valmistelet myyntiesityksesi? Miten hyödynnät myyntimateriaalia ja sähköisiä työkaluja työssäsi?

Myyntiedustajan perustekeminen ennen asiakkaan tapaamista

- Ole valmiina, kun tapaat asiakkaan! Myymälän ja ympäristön havainnointi. Ideat oman esityksen tueksi ja asiakaslähtöisyyden parantamiseksi. Tunnista uudet myyntimahdollisuudet.

Tavoitteiden ja toimenpiteiden tarkentaminen

Myyntikeskustelu

- Miten avaat ja pohjustat ammattimaisesti myyntikeskustelun? Miten johdat myyntikeskustelua asiakkaan kanssa? Miten asiakas- ja tuotekeskeisen myynti eroavat toisistaan? Miten käytät kysymyksiä työvälineenä? Miten valita ja esittää asiakaslähtöiset argumentit? Miten valmistautua ja käsitellä vastaväitteet? Miten myydä hintaa; miten perustelet esim. kalliimman tuotteen hinnan? Miten saat päätöksen ja sovit jatkotoimenpiteistä?

Oman myyntikäynnin arviointi

- Raportointi ja CRM:n päivitys myyntiedustajan työssä. Mitä edustajana hyödyt CRM:stä? Miten arvioit omaa toimintaasi ja myyntikeskusteluiden onnistumista?

Kauppiastapaaminen

- Miten kauppiastapaaminen eroaa päivittäisestä myyntikäynnistä? Mistä ja miten kauppiaan kanssa tulisi neuvotella? Millainen on hyvä kauppiastapaamisen sisältö ja tavoite?

**Ammattimaisen myyntiedustajan kehityspolku koostuu kolmesta eri valmennusosiosta Ammattimainen myyntiedustajakäynti, Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe ja Suunnitelmallinen edustajatyöskentely - joista jokaisen osan voi suorittaa myös erikseen. Lisäksi kehityspolkuun on mahdollista yhdistää henkilökohtainen coaching-päivä myyntikentällä, jolloin myyntiedustaja saa valmentavan palautteen toiminnastaan neljällä asiakaskäynnillä. Tervetuloa mukaan kehittämään ja kehittymään yhdessä alan kollegoiden kanssa!*

Mercuri International Oy

Linnoitustie 6
02600 Espoo
Säterinportti C-talo (4. krs)
Leppävaara
Puh. +358 9 681 681
E-mail: mercuri@mercuri.fi

© Mercuri International. All Rights Reserved.