

Myyjien johtaminen (101)

Mietitkö, kuinka arvioida ja kehittää myyjien toimintaa, eli kuinka johtaa myyntiä? Myyjien johtaminen -valmennus on suunniteltu myynnin johdolle ja esimiehille, joilla on myyntitehtävissä toimivia johdettavia, ja jotka haluavat oppia taitoja johtaa myyjiä entistä tavoitteellisemmin ja tuloksellisemmin.

Kesto

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

Seuraavat valmennuspäivien aloitukset

05.03.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 14.05.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa,
17.09.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa, 10.12.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Kieli

suomi

Hinta

2190 € + ALV

Seuraavat ajankohdat

Myyjien johtaminen (101)

Alkaa

ti 5.3.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 6.3.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

Petri Häyrinen

Myyjien johtaminen (101)

Alkaa

ti 14.5.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 15.5.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

Jussi Kettunen

Myyjien johtaminen (101)

Alkaa

ti 17.9.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 18.9.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Myyjien johtaminen (101)

Alkaa

ti 10.12.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 11.12.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Myyjien johtaminen -valmennuksen sisältö

Myynnin johtaminen -valmennuksessa keskitymme täysipainoisesti myynnin ja sen johtamisen tehokkuuteen. Valmennuspäivien aikana aihetta käsitellään luentoalustuksissa, keskustellen, henkilökohtaisilla tehtävillä ja ryhmätehtävissä, ohjelmassa on myös useita tilanneharjoituksia ja oman työn analyyssejä. Lisäksi käytössäsi on puolen vuoden ajan koko Mercuri Online -verkkokirjasto eri businesssteemoista.

Myyntijohdon rooli ja tehtävät

- liiketoimintaympäristön muutokset ja niiden vaikutukset
- myyntijohdon muuttuva rooli
- työtehtävät ja niiden priorisointi

Myyjien tuloksien, työskentelyn ja pätevyyden arviointi

- myyjän tuloksellisuuteen vaikuttavat tekijät
- myyjien työpanoksen arviointi ja kehittämistarpeiden tiedostaminen
- asiakaskunnan rakenteen arviointi ja johtopäätökset

Myyjien työskentelyn tehostaminen

- suunnitelmallisuus ja keskittyminen oleelliseen
- myyntiprosessien tehokkuus
- myyntityön käytännön johtaminen

Henkilöjohtamisen arviointi ja kehittäminen

- johtamisen tarve eri tehtävissä ja tilanteissa
- oma johtamistyyli
- päätökset oman johtamisen tehostamiseksi

Myyjien asenteisiin ja työmotivaatioon vaikuttaminen

- psyykkinen toimintakyky ja sen ylläpitäminen
- työskentely paineen alaisena
- esimiehen rooli ja keinot myyjien sitouttamisessa ja motivoinnissa
- kielteisiin asenteisiin vaikuttaminen

Myyntityön ja myyjien kehittäminen

- myyntiryhmän kehittäminen
- vaatimukset myyjän työskentelylle tulevaisuudessa
- kehittämisen keinot

Kehittyminen myyjien esimiehenä

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.