

Myynnin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö (240)

B2B-myyjä ja asiantuntija, millaisin keinoin voisit tehostaa omaa työskentelyäsi ja ajankäyttöäsi? Eli miten suunnittelet oman myyntipanoksesi, jotta tulostavoitteet konkretisoituvat myyntituloksina. Myynnin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö on käytännönläheinen, tehokkaan ja tuloksellisen asiakastyöskentelyn valmennus myyjille, joiden tavoitteena on terävöittää omaa myynnin suunnitteluaan ja ajankäyttöään.

Kesto

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

Seuraavat valmennuspäivien aloitukset

02.04.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 22.10.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Kieli

suomi

Hinta

1990 € + ALV

Seuraavat ajankohdat

Myynnin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö (240)

Alkaa

ti 2.4.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 3.4.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

Kari Pihl

Myynnin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö (240)

Alkaa

ti 22.10.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 23.10.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Myynnin suunnittelu ja tehokas ajankäyttö -valmennuksen sisältö

Valmennuspäivien tavoitteena on syventää taitoja päästä asiakastyöskentelyssä tulostavoitteista käytännön tuloksiin. Osallistuja ottaa valmennukselle mukaan asiakaslistansa, johon hän tekee valmennuksella saamiensa oivallusten pohjalta yrityksen tuloksen kannalta järkeviä päätöksiä asiakaskantansa hyödyntämiseksi tehokkaasti. Lisäksi käytössä on Mercuri Online -verkkokirjaston koko sisältö.

Myyntityön suunnittelun periaatteet

- hyödyt suunnitelmallisuudesta
- yrityksen strategioiden huomioon ottaminen myynnin suunnittelussa
- suunnittelumalli

Tavoitteiden asettaminen ja avainalueet

- tavoitteet ja osatavoitteet
- myyntityöskentelyn avainalueet

Myynnin lähtöaseman hyödyntäminen suunnittelussa

- asiakaskannan analysointi, kehittäminen ja rakentaminen
- ostuskollisuuden arviointi ja lisääminen

Työskentelyn tehokkuusluvut ja niiden hyödyntäminen

- työpanoksen määrittelemisen tulostavoitteiden ja tehokkuuslukujen perusteella
- työskentelyn ja osaamisen kehittämistarve

Asiakastyöskentelyn tehostaminen

- suunnitelman laatiminen tärkeimmille asiakkaille

Ajankäyttö ja sen tehostaminen

- arvio omasta ajankäytöstä
- tehtävien priorisointi
- työskentelyn systematisointi
- delegointimahdollisuuksien hyödyntäminen
- aikavarkaiden tunnistaminen ja eliminointi

Myynnin suunnitelmallisuuden kehittäminen

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.