

Myynnin valmentava johtaminen (105)

Miten autat myyjiäsi saavuttamaan myyntitavoitteet? Haluatko vahvistaa omaa valmentavaa työskentelyotettasi? Myyjien valmentava johtaminen -valmennusohjelma on suunniteltu myyntijohdolle ja myyntitiimien esimiehille, jotka haluavat valmentaa myyntitapaa entistä tehokkaammaksi ja parantaa myyjien myyntituloksia. Myyjien valmentava johtaminen -valmennuspäivillä saat työvälineitä ja menetelmiä, joiden avulla voit valmentaa tiimisi myyjät saavuttamaan myyntitavoitteensa.

Kesto

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

Seuraavat valmennuspäivien aloitukset

04.06.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 26.11.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Kieli

suomi

Hinta

2190 € + ALV

Seuraavat ajankohdat

Myynnin valmentava johtaminen (105)

Alkaa

ti 4.6.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 5.6.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

John Saario

Myynnin valmentava johtaminen (105)

Alkaa

ti 26.11.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 27.11.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Myynnin valmentava johtaminen -valmennuksen sisältö

Valmentava johtaminen on tämän päivän johtamista! Valmentavassa johtamisessa on kyse siitä, että saat johdettavasi loistamaan - jotta hän oivaltaa itse, näkee ja kehittää - ja tekee parhaan suorituksen. Kehitä omia valmentavan johtamisen ydintaitojasi ja löydä oikeat työkalut ja tekniikat myyntijoukkueesi valmentajana.

Tiiviit valmennuspäivät ovat hyvin käytännönläheiset, teemoihin johdattelevat alustukset, keskustelut, henkilökohtaiset tehtävät ja ryhmätyöt, lisäksi teemme erilaisia tilanneharjoituksia ja oman työn analyyseja. Lisäksi käytössäsi on puolen vuoden ajan Mercuri Online -verkkokirjaston koko business-sisältö.

Myyntijohdon rooli ja työtehtävät myyjiensä valmentajina

- Minkälaisen myyntiosaamisen avulla myyjä saavuttaa myyntitavoitteensa?
- Mihin suuntaan myyjän työ on muuttumassa?
- Miten myyjä tuottaa lisäarvoa asiakkailleen?
- Miksi myyjien ja myyntitavan valmentaminen on elintärkeää?

Tähtäimessä myynnin huippusuoritus

- Hyvän ja huonon myyntisuorituksen erot
- Myyntityylit valmentamisessa
- Minkä myyntityylien avulla myyjä pystyy tuottamaan kannattavaa kasvua

Valmennustaitojen vahvistaminen

- Yhteiskäynti valmentajan työkaluna
- Suhteeseen perustuvan myyntitilanteen valmentaminen
- Asiantuntemukseen perustuvan myyntitilanteen valmentaminen
- Assertiivisen myyntitilanteen valmentaminen
- Konsultointiin perustuvan myyntitilanteen valmentaminen

Valmentamisen soveltaminen erilaisiin myyjiin

- Myyjän suorituskyvyn arvioiminen
- Myyjän suoritusta ohjaavat tekijät
- Myyjän suoritustason nostaminen

Myynnin valmentamisen organisointi

- Oma roolisi ja tavoitteet
- Ajankäyttösi myyjien valmentajana
- Oma toimintasuunnitelma omien myyjien suorituskyvyn valmentamiseksi

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.