

## Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe (420/2)

Myyntiedustaja, onhan myyntikäyntisi tavoite kirkkaana mielessäsi, kun tapaat asiakkaan, kauppiaan tai vaikkapa osastovastaavan? Entä osaatko esittää asiiasi vakuuttavasti, ja saat asiakkaan tekemään myönteisiä päätöksiä? Edustajakäynnin tavoitteena on saada aikaa muutoksia valikoimassa, hinnoittelussa, esille asetelussa jne. Koska myyntikäynneille on usein vain vähän aikaa, on myyntiedustajan pystyttävä perustelemaan tavoite ja saada asiakas hyväksymään asia lyhyessä ajassa. Riippumatta siitä, millainen myyntitilanne tai asiakas on kyseessä.

Tässä Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe -valmennuksessa keskitymme käytännönläheisesti ja harjoitusten avulla vaikuttavien ja vakuuttavien myyntipuheiden toteuttamiseen.

### *Kesto*

1 valmennuspäivä + Mercuri Online -verkkokirjaston käyttö 3 kk

### *Seuraavat valmennuspäivien aloitukset*

04.10.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

### *Kieli*

suomi

### *Hinta*

995 € + ALV.

## Seuraavat ajankohdat

### Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe (420/2)

#### Alkaa

pe 4.10.2019 klo 09:00

#### Päätyy

pe 4.10.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

### **Valmentaja**

Petteri Immonen

## Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe -valmennuksen sisältö

Ole valmis kohtaamaan tämän vuosituhannen asiakas!

Myyntiedustaja, osaatko esittää asiiasi vakuuttavasti ja saat asiakkaan tekemään myönteisiä päätöksiä? Myyntiedustajan vaikuttava myyntipuhe -valmennus on suunniteltu edustajille, joiden asiakkaana on kuluttajille päivittäistavaraa tai kulutustavaraa myyvät myymälät. Valmennuksen tavoitteena on antaa edustajalle taitoja tunnistaa erilaiset myyntitilanteet ja valita niihin sopiva myyntitapa, sekä tehokas työkalu vaikuttavan ja vakuuttavan myyntipuheen rakentamiseen.

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:

### Erilaisten myyntitilanteiden tunnistaminen ja hallinta

- Miten huomioit asiakkaiden erilaiset odotukset ja asenteet myyntityössä? Miten tunnistat erilaiset myyntitilanteet ja niihin sopivat myyntityylit?

### Näkemyksellinen myynti

- Mitä tarkoittaa näkemyksellinen myyntityyli? Mitä on näkemyksellinen myynti myyntiedustajan työssä? Millainen on oma myyntityylisi (analyysi)? Miten kehität omaa myyntityyliäsi?

#### Vaikuttavan ja vakuuttavan myyntipuheen rakentaminen

- Millainen on näkemyksellisen myyntipuheen rakenne? Miten rakennat oman vaikuttavan ja vakuuttavan myyntipuheen (oma case)? Harjoittele omaa myyntipuhettasi ja saat siitä palautteen ja ideoita oman myyntipuheesi kehittämiseksi.

*\*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.