

## Tavoitteellinen myyntityö (200)

Tavoitteellinen B2B-myyjä, tämä valmennus on sinulle, joka myyt tuotteita, palveluita, ideoita ja ratkaisuja. Tavoitteellinen myyntityö -valmennuksesta saat myyjän perustyökalupakin, työvälineitä ja menetelmiä, joilla analysoit ja kehität omaa myyntityötäsi.

---

### *Kesto*

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

### *Seuraavat valmennuspäivien aloitukset*

05.02.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 09.04.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa,  
27.08.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa, 05.11.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

### *Kieli*

suomi

### *Hinta*

1990 € + ALV

## Seuraavat ajankohdat

### Tavoitteellinen myyntityö (200)

#### Alkaa

ti 5.2.2019 klo 09:00

#### Päättyy

ke 6.2.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

#### **Valmentaja**

Petri Häyrinen

---

### Tavoitteellinen myyntityö (200)

#### Alkaa

ti 9.4.2019 klo 09:00

#### Päättyy

ke 10.4.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

#### **Valmentaja**

Pekka Paloheimo

---

### Tavoitteellinen myyntityö (200)

#### Alkaa

ti 27.8.2019 klo 09:00

#### Päättyy

ke 28.8.2019 klo 17:00

#### Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

#### **Valmentaja**

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

---

### Tavoitteellinen myyntityö (200)

**Alkaa**

ti 5.11.2019 klo 09:00

**Päättyy**

ke 6.11.2019 klo 17:00

**Paikka**

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

**Valmentaja**

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

---

## Tavoitteellinen myyntityö -valmennuksen sisältö

Valmennuspäivillä työskentelemme tiiviisti myynnin systematiikan parissa (alustuksia ja keskustelua, henkilökohtaisia tehtäviä ja ryhmätöitä, tilanneharjoituksia ja oman työn analyyssejä), ja lisäksi käytössäsi on Mercuri Online -verkkokirjasto 6 kk ajan.

### Myyntituloksen parantamismahdollisuudet

- myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
- henkilökohtaisen myyntipanoksen merkitys

### Asiakkaan päätökset ja niihin vaikuttamisen keinot

- mitä on myyminen
- tunne ja järki päätöksenteossa
- myyntiprosessin vaiheistus

### Myyntityön hallinta, arviointi ja kehittäminen

- myyjän tuloksellisuuteen vaikuttavat tekijät
- oman myyntipanoksen ja ajankäytön arviointi

### Tuloksellisten myyntikeskustelujen toteutus

- asiakas- ja tuotekeskeinen myynti
- myyntikeskustelun rakenne
- kysymykset myyjän työvälineenä

### Argumenttien valinta ja esittäminen

- asiakaskeskeinen argumentointi
- argumenttianalyysi
- myyvä esittäminen

### Päätökseen ohjaaminen

- vastaväitteiden käsitteleminen
- hinnan myyminen
- päätöksen saamisen nopeuttaminen

### Oman työskentelyn 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.