

Tuloksellinen myyntikeskustelu (210)

Kaipaatko menetelmiä, tekniikoita, vinkkejä ja malleja toteuttaa myyntikeskustelut tehokkaasti? Miten sovit tapaamisen asiakkaan kanssa? Miten valmistaudut asiakastapaamiseen? Miten luot myönteisen neuvotteluympäristön? Kysymysten käytöllä ja aktiivisella kuuntelullakin on väliä... Entä, miten ohjata ja saada päätös? Näistä tekijöistä muodustuu ammattimaisesti toteutettu myyntineuvottelu.

Tuloksellinen myyntikeskustelu on jatkoa Tavoitteellinen myyntityö / jälleenmyynti -valmennuksille, se on suunniteltu myyjille, jotka haluavat saada vakuuttavuutta ja varmuutta myyntineuvottelutaitoihinsa.

Kesto

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

Seuraavat valmennuspäivien aloitukset

12.02.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa, 21.05.2019 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa,
03.09.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa, 26.11.2019 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Kieli

suomi

Hinta

1990 € + ALV

Seuraavat ajankohdat

Tuloksellinen myyntikeskustelu (210)

Alkaa

ti 12.2.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 13.2.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

Raimo Karhuvirta

Tuloksellinen myyntikeskustelu (210)

Alkaa

ti 21.5.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 22.5.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Scandic Helsinki Aviacongress, Vantaa

Valmentaja

Raimo Karhuvirta

Tuloksellinen myyntikeskustelu (210)

Alkaa

ti 3.9.2019 klo 09:00

Päättyy

ke 4.9.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Tuloksellinen myyntikeskustelu (210)

Alkaa

ti 26.11.2019 klo 09:00

Päätyy

ke 27.11.2019 klo 17:00

Paikka

📍 Paikka vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Valmentaja

Valmentaja vahvistuu lähempänä ajankohtaa

Tuloksellinen myyntikeskustelu -valmennuksen sisältö

Opi toteuttamaan myyntikeskustelut tehokkaasti hyödyntäen Tavoitteellinen myyntityö valmennuksen menetelmiä, tekniikoita ja malleja. Valmennuspäivillä työskentelemme tiiviisti myyntikeskustelujen parissa (alustuksia ja keskustelua, henkilökohtaisia tehtäviä ja ryhmätöitä, tilanneharjoituksia ja oman työn analyyseja), ja lisäksi käytössäsi on Mercuri Online -verkkokirjasto 6 kk ajan. Harjoittelemme erilaisia myyntikeskusteluja, joiden toteutusta arvioidaan sovittujen periaatteiden mukaisesti, ja saat arvion omasta toiminnastasi ja kehitymisalueistasi.

Kehittyminen myyjänä

- myyntityön onnistumisen keskeiset tekijät
- myyjän ydinosaamisalueet
- myyntiprosessin eteneminen ja tärkeimmät myyntikeskustelut

Asiakastapaamisen sopiminen

- sähköisten työvälineiden hyödyntäminen
- miten onnistua tapaamisen sopimisessa

Valmistautuminen myyntineuvotteluun

- asiakkaiden kasvavien odotusten vaikutus valmistautumiseen
- valmistautumisen asialista

Myönteisen neuvotteluilmapiirin luominen

- tilanteen tunnistaminen ja tilanneherkkyys
- mahdollisuudet ja riskit ilmapiirin luomisessa

Kysymysten käyttö ja aktiivinen kuunteleminen

- eri tyyppisten kysymysten hyödyntäminen
- vaikuttaminen kysymyksin

Päätösryhmän ohjaaminen

- päätösryhmän arviointi
- oman ratkaisun perustelu

Oman ratkaisun hyväksyttäminen

- tarjouksen esittäminen
- vastaväitteiden käsittely ja päätösten nopeuttaminen

Oman toiminnan arviointi ja 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.