

Vähittäiskaupan tavarantoimittajien myynnin johtaminen (181)

Työskenteletkö tavarantoimittajien myynnin johdossa ja/tai esimiehenä? Kaipaatko vahvistusta taidoillesi johtaa myyntiä ja myyjä entistä tavoitteellisemmin ja tuloksellisemmin? Vähittäiskaupan tavarantoimittajien myynnin johtaminen -ohjelma on täysin räätälöidysti suunniteltu vähittäistavarakaupan tavarantoimittajien myyntijohdolle ja myyntikentän päälliköille. Valmennuksen tavoitteena on antaa työvälineitä ja näkemyksiä vähittäistavarakaupan myyntiorganisaation toiminnan ja edustajien sekä avainasiakaspäälliköiden työskentelyn arviointiin, kehittämiseen ja johtamiseen.

Kesto

6 kk (sis. 2 valmennuspäivää)

Kieli

suomi

Hinta

2190 € + ALV

Vähittäiskaupan tavarantoimittajien myynnin johtaminen -valmennuksen sisältö

Valmennuspäivillä työskentely sisältää alustuksia, keskustelua, henkilökohtaisia tehtäviä ja ryhmätehtäviä, tilanneharjoituksia ja oman työn analyyseja. Teet lisäksi Myynnin nykytilan arvioinnin analyysityökalullamme. Valmennuspäivien jälkeen on Coaching -tapaaminen (1-2 h) valmentajamme kanssa.

Ohjelman suunnittelijana ja valmentajana on Petri Ylenius, joka 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. Tervetuloa mukaan kehittämään ja kehittämään yhdessä alan kollegoiden kanssa!

Tällä hetkellä Vähittäiskaupan tavarantoimittajien myynnin johtaminen -valmennukseen ei ole aikataulutettu tulevaa ajankohtaa; valmennus toteutetaan avoimena valmennuksena kun ryhmä on kasassa. Valmennus on myös räätälöitävissä omalle organisaatiollesi. Kiinnostuitko, ota yhteyttä Petri Yleniukseen:


Petri Ylenius 3rd

Head Of Sales på Mercuri International Oy / Mercuri Finland

Senior Consultant på Mercuri International Oy / Mercuri Finland

Finland

[Visa profil](#)



Myynnin johtaminen vähittäiskaupan toimintaympäristössä

- Vähittäistavarakaupan myynnin toimintaympäristön muutokset ja niiden vaikutukset
 - Mikä erottaa parhaat myyntiorganisaatiot hyvistä
 - Myyntiorganisaation toiminnan viitekehys
 - Ennakkokyselyn purku, myynnin tilannekuva yrityksessämme
 - Myynninjohtajan rooli tavoitteiden jalkauttamisessa
- Tavoitteena kehitystarpeiden tunnistaminen oman myyntiorganisaation kehittämisessä.**

Tavarantoimittajan myyntijohdon rooli ja tehtävät

- Myynnin johtamisen eri osa-alueet
 - Myyntijohdon muuttuva rooli
 - Työtehtävät ja niiden priorisointi
 - Myyntityön käytännön johtaminen
- Tavoitteena kehitystarpeiden tunnistaminen omassa myynninjohtamisessa.**

Edustajien ja avainasiakaspäälliköiden tulosten, työskentelyn ja pätevyiden arviointi sekä työskentelyn tehostaminen

- Edustajien ja avainasiakaspäälliköiden tuloksellisuuteen vaikuttavat tekijät
- Edustajien ja avainasiakaspäälliköiden työpanoksen arviointi ja kehittämistarpeiden tiedostaminen
- Edustajien ja avainasiakaspäälliköiden asiakastyöskentelyn arviointi
- Jaksotyöskentelyn tehostaminen, suunnitelmallisuus ja keskittyminen oleelliseen

- Myyntiprosessien tehokkuus ja systemaattisuus
Tavoitteena myyjien toiminnan ja jaksotyöskentelyn kehitystarpeiden tunnistaminen.

Oman johtamisen arviointi ja kehittäminen

- Johtamisen tarve eri tehtävissä ja tilanteissa
- Oman johtamistyylini vahvuudet ja kehittämiskohteet
- Päätökset oman johtamisen tehostamiseksi
Tavoitteena oman johtamistavan kehittämistarpeiden tunnistaminen.

Myyntiorganisaation toiminnan ja osaamisen kehittäminen

- Myyntijohdon yhteistyön kehittäminen
- Vaatimukset edustajien ja avainasiakaspäälliköiden työskentelylle
- Kehittämisen keinot ja työkalut
- Oman myyntiorganisaation toiminnan ja osaamisen kehittäminen
Tavoitteena on löytää konkreettiset kehittämistoimenpiteet oman myyntiorganisaation toiminnan ja osaamisen kehittämiseen.

Kehittyminen myynnin johtajana ja esimiehenä

- Johtopäätökset valmennuksen pohjalta oman osaamisen kehittämiseksi

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.