

# Mercuri International ETÄMYYNNTI

## **MENESTY ETÄMYYNNISSÄ**

Mitä uusia taitoja tarvitaan etämyyntiin? Soveltuuko nykyinen lähestymistapasi virtuaalikokouksien toteuttamiseen? Etämyynti-oppimispolku on suunniteltu antamaan sinulle näkemyksiä, vinkkejä ja käytännön malleja etämyynnissä menestymiseen.





## KENELLE

Kaikille asiakastyöskentelyyn osallistuville myyjille ja asiantuntijoille, jotka haluavat kehittää etämyyntitaitojaan.



**KESTO: 2 h 50 min**



## LISÄTIETOJA

Oppimispolku sisältää videoita, harjoituksia, ladattavia dokumentteja sekä interaktiivisia tehtäviä ja keskusteluosion, jossa voit keskustella muiden opiskelijoiden kanssa.



## OPPIMISPOLUN SISÄLTÖ

### 1: Johdanto etämyyntiin

### 2: Valmistautuminen virtuaalokokoukseen

- **Asiakastietojen kerääminen verkossa**
- **Valmistautuminen virtuaalokokoukseen 4S-menetelmällä**

### 3: Virtuaalokokouksen aikana

- **Virtuaalokokousten tehokas hyödyntäminen**
- **Vaikuttava diaesitys virtuaaliseen esittämiseen**

### 4: Tehokas virtuaalinen viestintä

- **Viestin monet puolet**
- **Aktiivinen kuuntelu**
- **Tarinoiden kertominen yleisön innostamiseksi**

### 5: Myynti puhelimitse