

Mercuri International

TAVOITTEELLINEN MYYNTITYÖ

KEHITÄ MYYNTITAITOJASI

Tavoitteellinen myyntityö -oppimispolku on suunniteltu antamaan käytännön työvälineitä ja menetelmiä, joita voit käyttää oman myyntityösi arvioinnissa ja kehittämisessä. Opit ymmärtämään asiakkaiden tarpeita sekä tekemään myyntiprosessistasi aiempaa jäsennellymmän ja tehokkaamman.



KENELLE

Kaikille myynnin parissa työskenteleville asiantuntijoille, jotka haluavat kehittää omia myyntitaitojaan.



KESTO: 4 h 36 min



LISÄTIETOJA

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



OPPIMISPOLUN SISÄLTÖ

1: Johdanto MATA-menetelmään

2: Valmistautuminen

3: Lähestymistapa

4: Asiakkaan tarpeiden määrittely

5: Argumentointi

6: Vastaväitteiden käsittely

7: Kaupan päättäminen

8: Yhteenveto