



HYBRIDIOHJELMA (101Hybrid)

# MYYJIEN JOHTAMINEN



# VALMENNUKSEN YLEISKUVAUS

- Myyntitavoitteet kasvavat ja asiakkaat ovat yhä vaativampia. Miten pidän jatkuvan hyvän otteen myynnistä ja myyjien suorituksesta? Kuinka arvioin ja kehitän myyjien toimintaa?
- Myyjien johtaminen -valmennus on tarkoitettu juuri sinulle, mikäli olet esimiehenä vastuussa myyntituloksesta. Valmennuksen avulla johdat myyjiä entistä tuloksekkaammin ja mahdollistat yhteisten myyntitavoitteiden saavuttamisen.
- Valmennuksen jälkeen tiedät mm. mitkä tekijät vaikuttavat myyjän tuloksenteekokykyyn, osaat arvioida mitä pitää kehittää ja ymmärrät myyntijohdon roolin.

## DIGITAALINEN OPPIMISPOLKU

- Osallistava ja opastettu digitaalinen oppimispolku, jossa näet sekä oman että muiden samaan ohjelmaan osallistuvien edistymisen. Valmentaja on läsnä polulla.



## LUOKKAHUONE- /VIRTUAALIVALMENNUS

- Luokkahuone-/virtuaalivalmennuksessa käytetään työskentelymuotona keskustelua, ryhmätöitä ja case-harjoituksia. Valmennuksessa sovelletaan ja harjoitellaan digitaalisessa oppimisympäristössä opittuja asioita.



# VALMENNUKSESTA SAATAVAT HYÖDYT

- Tunnistat liiketoimintaympäristön muutokset ja niiden vaikutukset
- Ymmärrät myyntijohdon roolin sekä työtehtävät ja niiden priorisoinnin
- Tiedät, mitkä tekijät vaikuttavat myyjän tuloksentekeykyyn ja osaat arvioida, mitä pitää kehittää
- Tunnistat myyjien erilaiset lähtöasemat
- Tiedostat systematiikan merkityksen myyntityössä ja sen johtamisessa

“Hyvä myyntijohtaja tuntee luvut ja tiimin ja tietää, miten vaikuttaa näihin”

# VALMENNUSOHJELMAN ETENEMINEN

VK1



VIRTUAALINEN KICK-OFF-  
TILAISUUS  
1 TUNTI

VK 2-3



DIGITAALINEN  
OPPIMISPOLKU

VK 4



LUOKKAHUONE- TAI  
VIRTUAALIVALMENNUS  
8 TUNTIA



TODISTUS



TOIMINTASUUNNITELMA  
KÄYTÄNTÖÖN

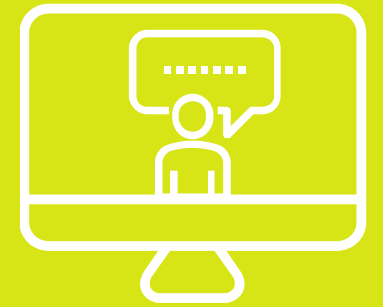
# VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

## VIRTUAALINEN KICK-OFF

- Valmentajan esittäytyminen
- Ohjelman tavoite ja sisältö
- Ohjelman toteutustapa ja perehdytys opiskeluun oppimispolulla
- Osallistujien esittelyt ja odotukset
- Toimintasuunnitelma
- Valmennustilaisuuteen valmistautuminen: välitehtävä
- Digitaalinen oppimispolku käytettävissä kuusi kuukautta

## DIGITAALINEN OPPIMISPOLKU

- Myyntitoiminnan analysointi
- Myynnin lähtöasema
- Asiakaskannan hallinta
- Myynnin toimintasuunnitelman tekeminen



# VALMENNUSPÄIVÄN SISÄLTÖ JA AIKATAULU

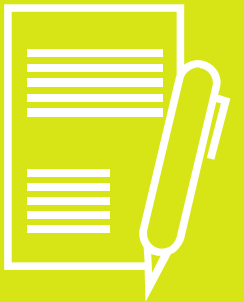
- Myyntijohdon rooli ja tehtävät
- Esimiehen ajankäyttö
- Mitkä asiat vaikuttavat myyntitavoitteiden toteutumiseen?
- Myynnin toimintaympäristö ja myyntijohtajan vastuu
- Myyntityön arviointi
- Miksi myyjien saavuttamat tulokset ovat erilaisia?
- Tulos, panos, pätevyudet, edellytykset - myyntityön systematiikka
- Myynnin lähtöaseman arviointi ja kehittäminen
- Myyjän työpanoksen arviointi
- Myyjän ajankäyttö
- Myyntityön johtamisen vuosikello

KICK-OFF WEBINAARI  
10.1.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
1.2.2022 klo 9-17

VALMENNUSPÄIVÄN PAIKKA  
Scandic Helsinki Aviacongress,  
Robert Huberin tie 4, Vantaa

HINTA  
2 260 € + alv  
Hinta sisältää päiväkokouspaketin  
tarjoiluineen



MERCURI INTERNATIONAL

MYYNNIN  
KOKONAISVALTAISTA  
KEHITTÄMISTÄ

[www.mercuri.fi](http://www.mercuri.fi)

