



HYBRIDIOHJELMA

# 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 tuloksentekokykyyn, 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 keskusteluja, 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 tuloksetekokykyyn 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

VK 1



VIRTUAALINEN KICK-OFF-  
TILAISUUS  
1 TUNTI

VK 2-3



DIGITAALINEN  
OPPIMISPOLKU

VK 4



LUOKKAHUONE- TAI  
VIRTUAALIVALMENNUS  
8 TUNTIA



TODISTUS



TOIMINTASUUNNITELMA  
KÄYTÄNTÖÖN

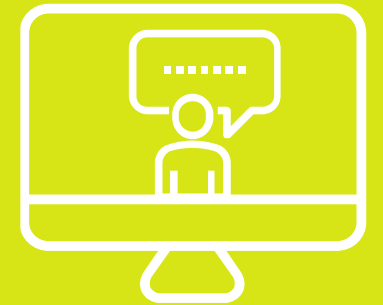
# VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

## 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

16.1.2023 klo 9-10

## VALMENNUSPÄIVÄ

7.2.2023 klo 9-17

## KICK-OFF-WEBINAARI

21.8.2023 klo 9-10

## VALMENNUSPÄIVÄ

12.9.2023 klo 9-17

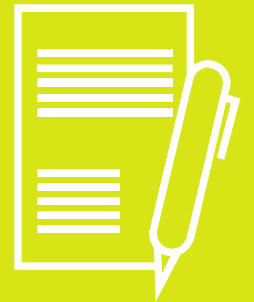
## VALMENNUSPÄIVÄN PAIKKA

Scandic Helsinki Aviacongress,  
Robert Huberin tie 4, Vantaa

## HINTA

2 260 € + alv

Hinta sisältää päiväkokouspaketin  
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin  
toteutustavassa



MERCURI INTERNATIONAL

# MYYNIN KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ

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

