



HYBRIDIOHJELMA (200Hybrid)

# SYSTEMAATTINEN JA TAVOITTEELLINEN MYYNTITYÖ



# VALMENNUKSEN YLEISKUVAUS

- Nousivatko myyntitavoitteesi? Tai haluatko paremman otteen omasta myyntityöstäsi?
- Tiedätkö myyntitulokseesi vaikuttavat tekijät?
- Osaatko arvioida myyntityöskentelyäsi analyyttisesti ja pitkäjänteisesti?
- Miten kehität hyvistä myyntituloksista entistä parempia?

B2B-myyjä, mikäli olet pohtinut yhtä tai useampaa edellä mainituista kysymyksistä, ”Systemaattinen ja tavoitteellinen myyntityö”-hybridivalmennusohjelma on suunnattu juuri sinulle. Olet ehkä myyntityösi alkutaipaleella ja haluat varmistaa, että olet menossa oikeaan suuntaan tai sinulla on jo kokemusta, mutta pidät tärkeänä jatkuvasti arvioida ja kehittää myyntityöskentelyäsi.

## 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 myyntitulokseesi vaikuttavat tekijät ja niiden syy-seuraussuhteet
- Tunnistat asiakkaan päätöksentekoon vaikuttavat tekijät
- Osaat purkaa tavoitteesi tekemiseksi ja myynnin aktiviteeteiksi
- Osaat arvioida ja kehittää myynnin lähtöasemaasi
- Sinulla on työkalut asiakaskannan arviointiin ja hallintaan
- Osaat laatia ammattimaisen myynnin toimintasuunnitelman

“Ilman systematiikkaa ja suunnitelmaa myyjä on tuuliajolla.”

# 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

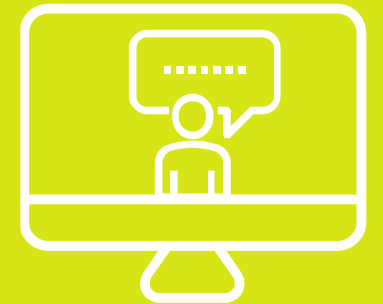
# VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

## 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

- Myyntituloksen parantaminen
- Tulos-panos-pätevyys-konsepti eli syy-seuraussuhde joka johtaa tuloksiin
- Mihin tulokseen vaikuttaviin tekijöihin voidaan vaikuttaa?
- Lähtöaseman rakentaminen
- Miten voit hyödyntää myynnin lähtöasemaasi?
- Oma lähtöasemasi
- Etämyynti
- Asiakaskannan hallinta
- Oma asiakaskantasi
- Myyntitoiminnan analysointi
- Oman myyntitoimintasi analysointi
- Myynnin toimintasuunnitelman tekeminen



# VALMENNUSPÄIVÄN SISÄLTÖ JA AIKATAULU

- Myyminen ja myyntityö
- Mitä on myyminen
- Vaikuttamistilanne
- Myyntityön arviointi ja kehittäminen
- Tuloksen ja panoksen välinen viive
- Myyjän työpanoksen arviointi
- Myynnin suunnittelu
- Ajankäyttö
- Asiakassuhteen suunnittelu
- Asiakas- ja tuotekeskeinen myynti
- Myyntikeskustelun suunnittelu ja rakenne

## VALMENNUKSEN ALOITUS TAMMIKUU 2022

KICK-OFFWEBINAARI  
24.1.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
15.2.2022 klo 9-17

## VALMENNUKSEN ALOITUS TOUKOKUU 2022

KICK-OFF WEBINAARI  
23.5.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
14.6.2022 klo 9-17

## VALMENNUKSEN ALOITUS ELOKUU 2022

KICK-OFFWEBINAARI  
22.8.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
13.9.2022 klo 9-17

## VALMENNUKSEN ALOITUS MARRASKUU 2022

KICK-OFF WEBINAARI  
7.11.2022 klo 9-10

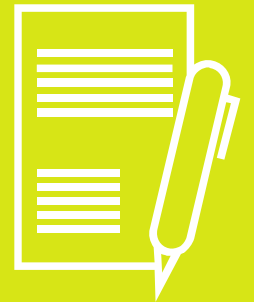
VALMENNUSPÄIVÄ  
29.11.2022 klo 9-17

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

## HINTA

2 060 € + alv

Hinta sisältää päiväkokouspaketin  
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin  
toteutustavassa

MERCURI INTERNATIONAL

MYYNNIN KOKONAISVALTAISTA  
KEHITTÄMISTÄ

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

