



HYBRIDIOHJELMA (210Hybrid)

# TULOKESELLINEN MYYNTIKESKUSTELU



# VALMENNUKSEN YLEISKUVAUS

- Tiedätkö, mitkä ovat parhaat keinot ohjata myyntikeskustelua?
- Onko sinulla selkeä käsitys, miten arvioida onnistumista myyntikeskusteluissa?
- B2B-myyntiin ammattilainen tai sellaiseksi aikova, jos haluat saada paremman otteen myyntikeskusteluistasi ja varmistaa niiden onnistumisen, Tuloksellinen myyntikeskustelu on juuri oikea valmennus sinulle.

## 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

- Sinulla on selkeä myyntikeskustelun rakenne, jonka avulla voit arvioida ja kehittää toimintaasi
- Tunnistat myyntikeskustelun vaiheet ja tiedät, mitä keinoja niissä voi soveltaa
- Pystyt soveltamaan kartoituksen, argumentoinnin ja vastaväitteiden käsittelyn työkaluja myyntityöhösi
- Saat enemmän tuloksia tulevista myyntikeskusteluistasi

“Parhaat myyjät ohjaavat myyntikeskustelua ja vievät sen hallitusti kohti päätöstä”

# 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

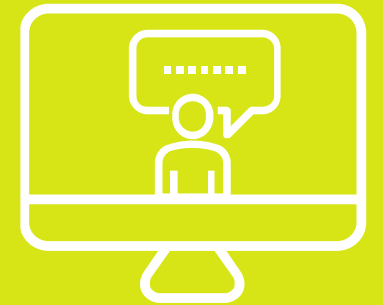
# VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

## 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

- Ammattimainen valmistautuminen
- Asiakkaan tarpeen löytäminen
- Asiakkaan tilanteen selvittäminen
- Asiakaskeskeinen argumentointi
- Oman ratkaisun myyminen asiakkaan tarpeeseen
- Vastaväitteiden käsittely
- Kaupan päättäminen



# VALMENNUSPÄIVÄN SISÄLTÖ JA AIKATAULU

- Teemat ja työskentelytavat
- Myyjän sähköiset työkalut ja taustatietojen hankkiminen
- Tapaamisen sopiminen
- Valmistautumisen merkitys ja keinot
- Myönteinen neuvotteluilmapiiri
- Ammattimainen avaus
- Kysymysten käyttö: oma kysymyspatteristo
- Aktiivisen kuuntelun harjoitus
- Argumentointiharjoitus omasta tuotteesta
- Päätösryhmän arviointi: case-harjoitus
- Vastaväitteiden käsittely, hinnan myyminen ja päätösten saaminen

## VALMENNUKSEN ALOITUS TOUKOKUU 2022

KICK-OFF-WEBINAARI  
9.5.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
31.5.22 klo 9-17

## VALMENNUKSEN ALOITUS ELOKUU 2022

KICK-OFF-WEBINAARI  
8.8.2021 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
30.8.2021 klo 9-17

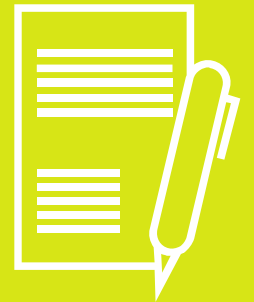
## VALMENNUKSEN ALOITUS LOKAKUU 2022

KICK-OFF-WEBINAARI  
10.10.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ  
1.11.2022 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

# MYYNIN KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ

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

