



HYBRIDIOHJELMA

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

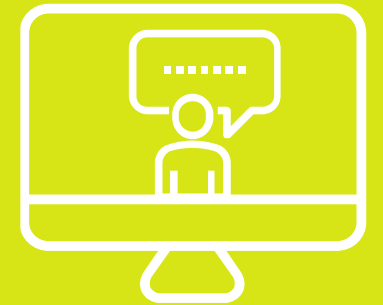
VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

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 LOKAKUU 2022

KICK-OFF-WEBINAARI
10.10.2022 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
1.11.2022 klo 9-17

VALMENNUKSEN ALOITUS TAMMIKUU 2023

KICK-OFF-WEBINAARI
9.1.2023 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
31.1.2023 klo 9-17

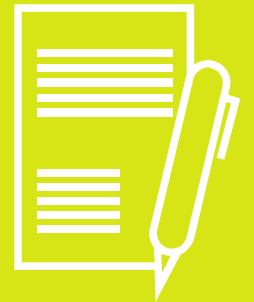
VALMENNUKSEN ALOITUS TOUKOKUU 2023

KICK-OFF-WEBINAARI
5.5.2023 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
30.5.2023 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

