



HYBRIDIOHJELMA

ARVONMYYNTI



VALMENNUKSEN YLEISKUVAUS

- Arvon myymisen valmennusohjelma on tarkoitettu kaikille myyjille ja heidän esimiehilleen, joiden tavoitteena on rakentaa taloudelliseen arvoon pohjautuvia ratkaisuja asiakkaille ja näin ollen parantaa myyntituloksia.
- Valmennuksen jälkeen ymmärrät mm., mistä elementeistä arvonmyynti koostuu ja miten myyntiprosessi etenee. Saat lisäksi malleja argumentoinnin käsittelyyn sekä työkaluja myynnin toteuttamiseksi.

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.



ARKIPÄIVÄN HAASTEET

- Tuntuuko usein siltä, että sinun on vaikea saada viestisi läpi asiakkaalle ja hän ei ymmärrä tuotteesi tai palvelusi tuomaa taloudellista arvoa?
 - Kokeeko asiakas usein, että tarjoamasi palvelu tai tuote on liian kallis?
 - Onko sinun joskus vaikeaa ymmärtää asiakkaan todellisia tarpeita ja bisnestilannetta?
- Tiedätkö varmasti, ketkä kuuluvat asiakkaan päätösryhmään ja mitkä ovat heidän valtasuhteensa?
 - Osaatko konkretisoida, mitä eroa on aineellisella ja aineettomalla asiakashyödyllä?
 - Tuleeko sinun oppia rakentamaan vakuuttava arvolupaus ja esittämään se siten, että asiakas ymmärtää ratkaisusi tuomat taloudelliset hyödyt?

VALMENNUKSESTA SAATAVAT HYÖDYT

- Ymmärrät, mistä eri elementeistä arvomyynti koostuu ja miten arvon myymisen prosessi etenee.
 - Saat erilaisia konkreettisia työkaluja myynnin toteuttamiseen, kuten arvon myymisen tarjousrakenteen.
 - Osaat kartoittaa asiakkaan taloudelliset tekijät ja mittarit, joiden perusteella rakennat arvopohjaisen ehdotuksen.
 - Tunnistat asiakkaan päätösryhmän ja eri henkilöiden valtasuhteet ja osaat huomioida nämä tehokkaasti myyntiprosessin eri vaiheissa.
- Osaat arvioida, mikäli tunnistettua myyntimahdollisuutta kannattaa kehittää edelleen, ja mitä tietoa tulee vielä selvittää asiakkaaltasi arvopohjaisen ratkaisun rakentamiseksi.
 - Osaat rakentaa arvopohjaisen tarjouksen ja esittää sen asiakkaan päätösryhmälle.
 - Saat työkaluja ja malleja asiakkaan argumentoinnin käsittelyyn päätösneuvotteluissa.

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

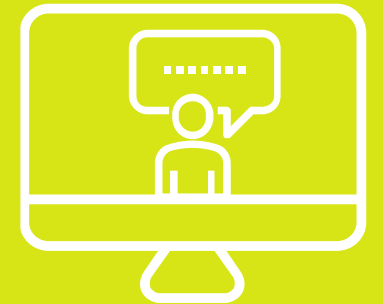
VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

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

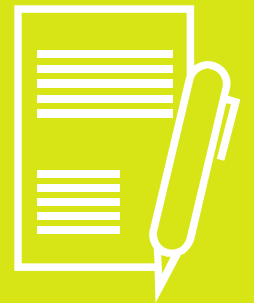
DIGITAALINEN OPPIMISPOLKU

- Arvon myymisen pääelementit
- Asiakkaan businesstilanteen ja taloudellisten mittareiden ja tavoitteiden analysointi
- Arvopohjaisen tarjouksen ja ratkaisun rakentaminen
- Tarjouksen kommunikointi ja esittäminen päätösryhmälle
- Henkilökohtaisen arvon myymisen myyntimahdollisuuden työstäminen
- Asiakkaan sitouttaminen ja sopimusneuvotteluun liittyvien asioiden käsittely



VALMENNUSPÄIVÄN SISÄLTÖ

- Arvon myymisen pääelementtien konkretisointi omissa asiakkaissa
- Asiakkaiden businesstilanteiden konkretisointi valmentajan ja osallistujien kesken
- Arvopohjaisen ehdotuksen ja tarjouksen työstäminen sekä esittäminen ja harjoittelut pienryhmissä
- Valmistautuminen mahdollisiin vasta-argumentteihin tulevilla päätösneuvotteluissa - keskeiset tekniikat ja työkalut
- Toimintasuunnitelman rakentaminen ja päätös seuraavista toimenpiteistä.



MERCURI INTERNATIONAL

MYYNIN KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ

www.mercuri.fi

