



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 keskustelua, ryhmätöitä ja case-harjoituksia. Valmennuksessa sovelletaan ja harjoitellaan digitaalisessa oppimisympäristössä opittuja asioita.

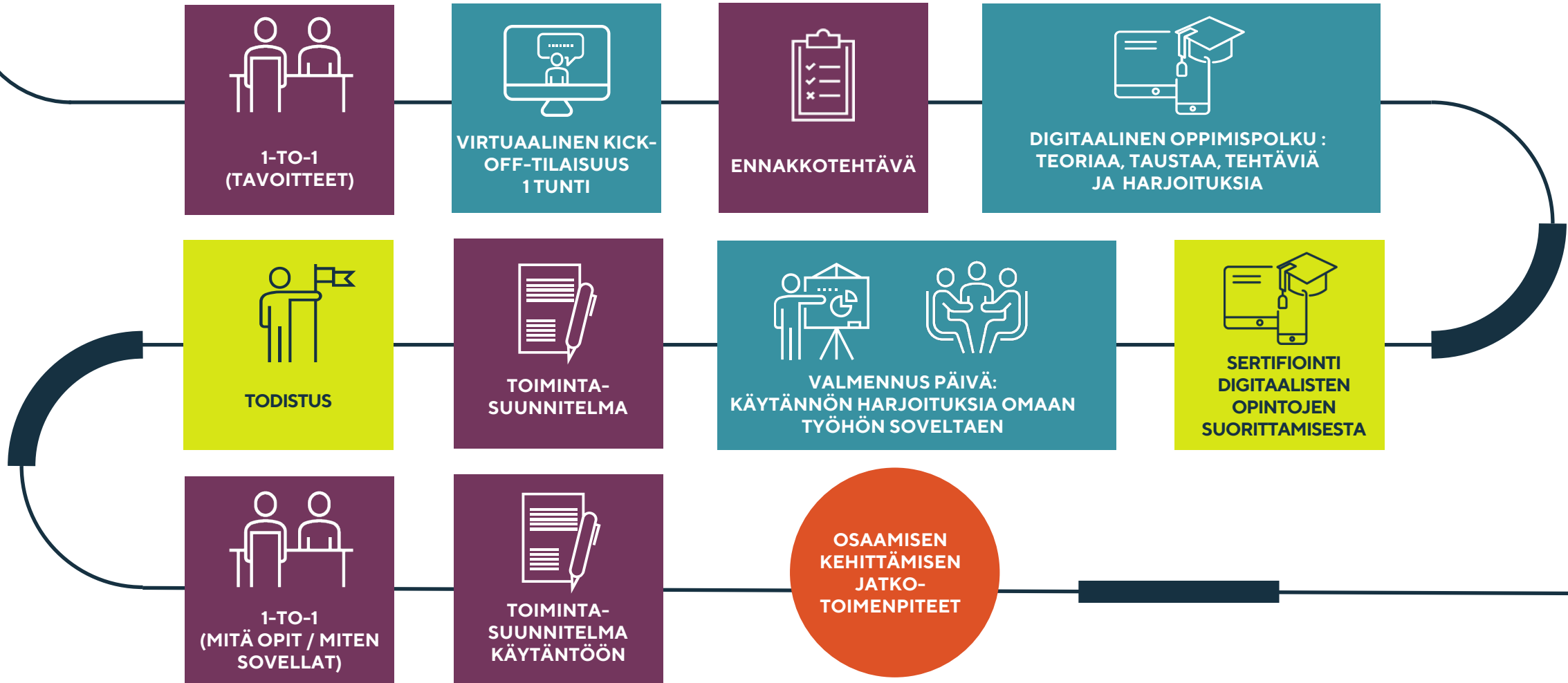


VALMENNUKSESTA SAATAVAT HYÖDYT

- Tunnistat liiketoimintaympäristön muutokset ja niiden vaikutukset
- Ymmärrät myyntijohdon roolin sekä työtehtävät ja niiden priorisoinnin
- Tiedät, mitkä tekijät vaikuttavat myyjän tuloksentekeykyyn 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 (1 kk)



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
- Myyjien pätevyyksien arviointi
- 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

KICK-OFF-WEBINAARI
15.1.2024 klo 9-10

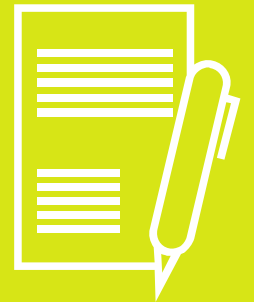
KICK-OFF-WEBINAARI
19.8.2024 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
13.2.2024 klo 9-17

VALMENNUSPÄIVÄ
10.9.2024 klo 9-17

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

HINTA
2 390 € + alv
Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen



MERCURI INTERNATIONAL

MYYNNIN
KOKONAISVALTAISTA
KEHITTÄMISTÄ

www.mercuri.fi

