



HYBRIDIOHJELMA

SYSTEMAATTINEN JA TAVOITTEELLINEN MYYNTITYÖ



VALMENNUKSEN YLEISKUVAUS

- Nousivatko myyntitavoitteesi? Tai haluatko paremman otteen omasta myyntityöstäsi?
- Tiedätkö myyntitulokseesi vaikuttavat tekijät?
- Osaatko arvioida myyntityöskentelyäsi analyttisesti 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 keskustelua, ryhmätöitä ja case-harjoituksia. Valmennuksessa sovelletaan ja harjoitellaan digitaalisessa oppimisympäristössä opittuja asioita.

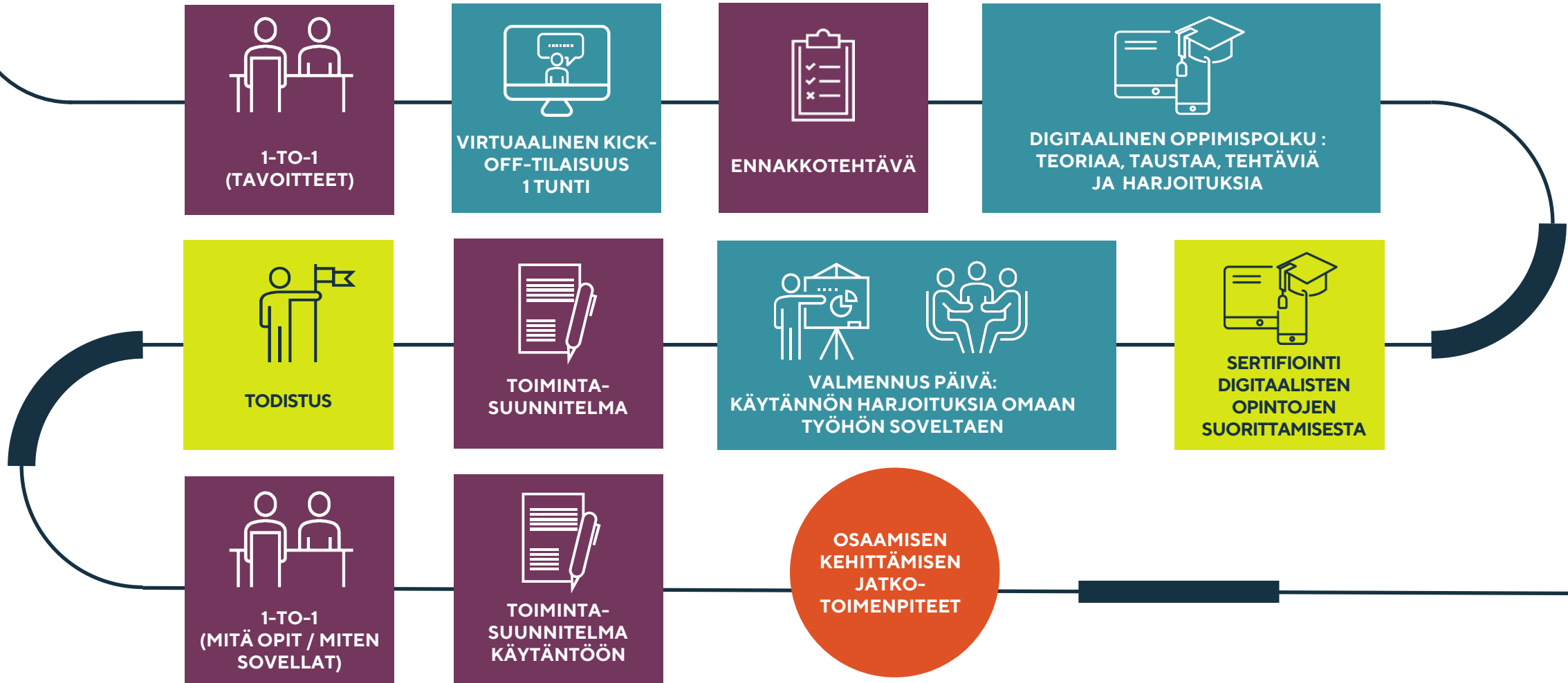


VALMENNUKSESTA SAATAVAT HYÖDYT

- 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 (1 kk)



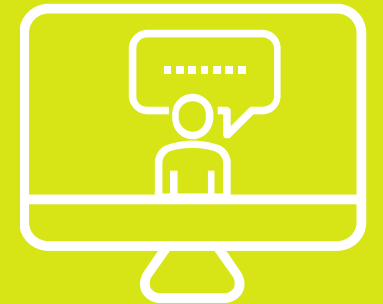
VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

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

- 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 TOUKOKUU 2024

KICK-OFF WEBINAARI
27.5.2024 klo 9-10

VALMENNUSPÄIVÄ
11.6.2024 klo 9-17

VALMENNUKSEN ALOITUS MARRASKUU 2024

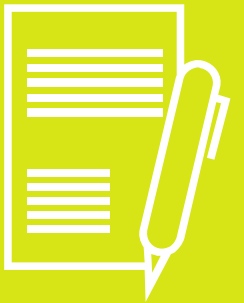
KICK-OFF WEBINAARI
11.11.2024 klo 9-10


VALMENNUSPÄIVÄ
3.12.2024 klo 9-17

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

HINTA

2 190 € + alv
Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen



 Pidätämme oikeuden muutoksiin
toteutustavassa

MERCURI INTERNATIONAL

MYYNIN
KOKONAISVALTAISTA
KEHITTÄMISTÄ

www.mercuri.fi

