

Myyjien johtaminen

MIBS - Henkilökohtaiset valmennukset

Myyjien johtaminen

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, joka olet esihenkilönä 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.



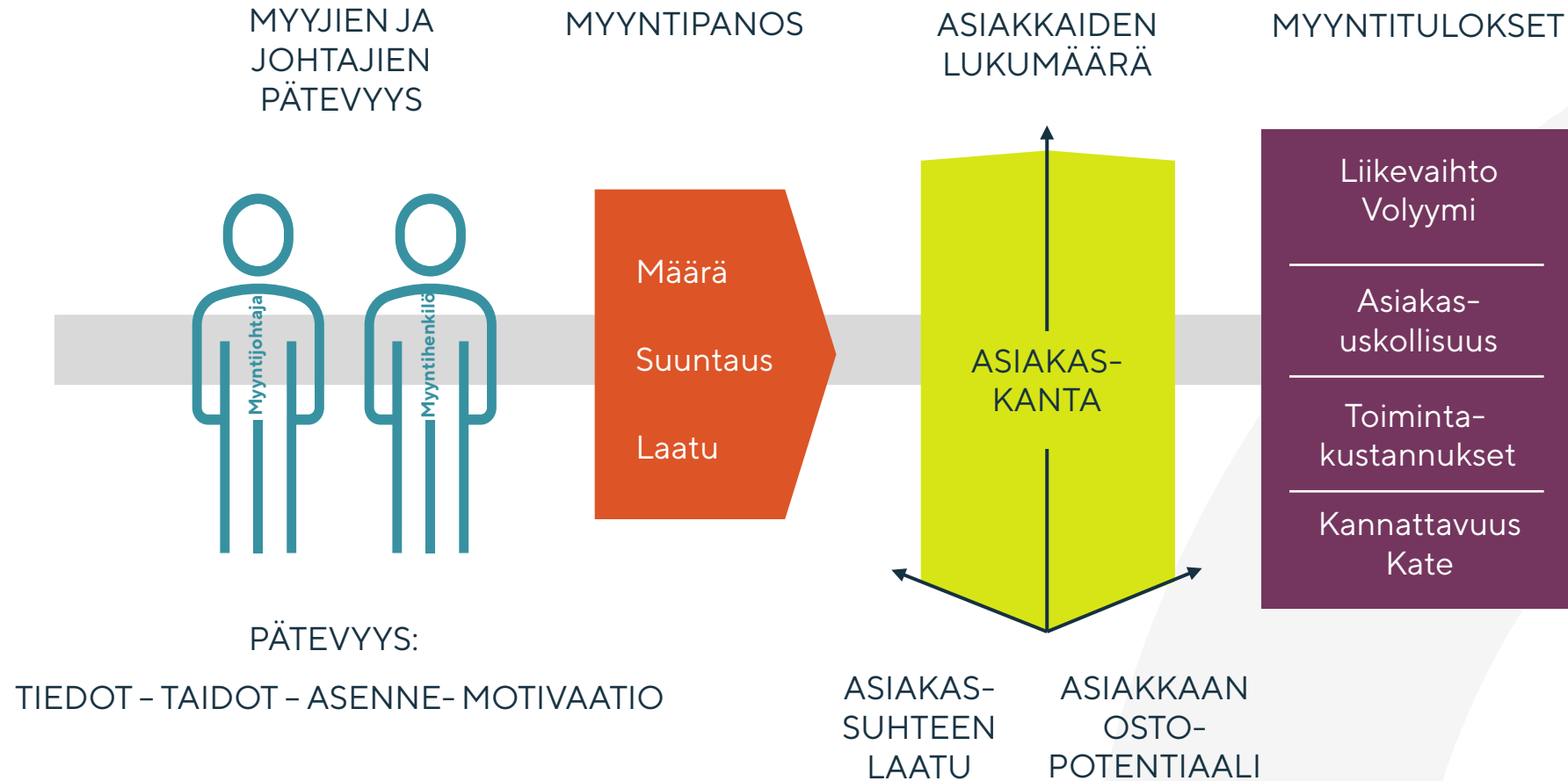
Myyjien johtaminen

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.

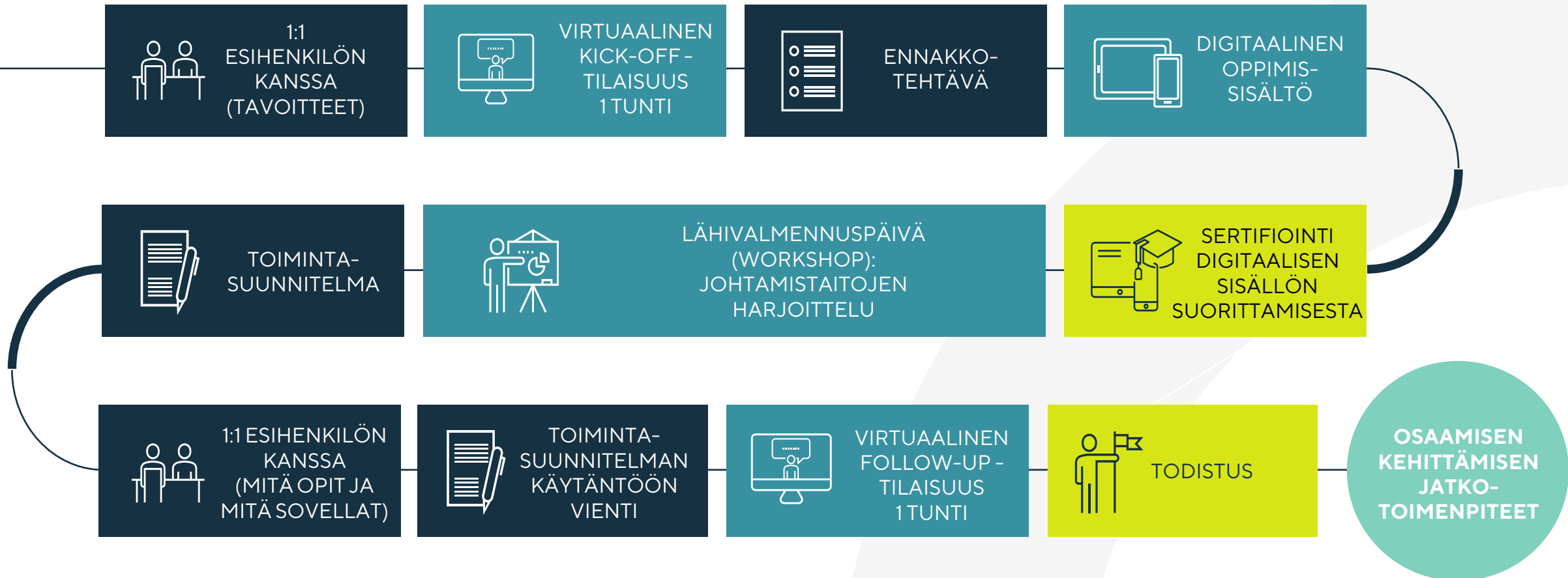


Valmennusohjelman viitekehys



Valmennusohjelman eteneminen

Toteutusmuoto ja osallistujan kokonaisvaltainen oppimispolku



Digitaalisen oppimispolun sisältö

Osallistava ja opastettu digitaalinen oppimispolku, jossa näet sekä oman että muiden samaan ohjelmaan osallistuvien edistymisen. Valmentaja on läsnä polulla.

MYYJIEN JOHTAMINEN -OPPIMISPOLUN SISÄLTÖ:

- Myyntitoiminnan ja -tulosten analysointi
- Myyjien pätevyyksien arviointi
- Asiakaskannan hallinta
- Myynnin toimintasuunnitelman tekeminen



Valmennuksen sisältö: teoriasta käytäntöön

Valmennuspäivä on aktiivinen ja osallistava. Tavoitteena on käsitellä ja harjoitella aiheeseen liittyviä tilanteita ryhmätöiden, myyntitilanteiden harjoittelun, case esimerkkien, henkilökohtaisten pohdintojen avulla ja soveltaa niistä saatuja oppeja omaan työhön. Mahdollisuus sparrailla ja verkostoitua muiden osallistujien kanssa.

- Myyntijohdon rooli, tehtävät ja 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



Aikataulut, toteutuspaikka ja hinta

VALMENNUKSET 2025

Kick-off webinaari	3.3.2025 klo 9-10
Valmennuspäivä	18.3.2025 klo 9-17
Follow-up tilaisuus	14.4.2025 klo 9-10

Scandic Helsinki Aviacongress,
Robert Huberintie 4, Vantaa

HINTA

2 390 € + alv

Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin
toteutustavassa



Grow your people
Grow your business

