

# Arvonmyynti

---

MIBS - Henkilökohtaiset valmennukset

# Arvonmyynti

Arvon myymisen valmennusohjelma on tarkoitettu kaikille myyjille ja heidän esihenkilöilleen, joiden tavoitteena on rakentaa taloudelliseen arvoon pohjautuvia ratkaisuja asiakkaille ja näin ollen parantaa myyntituloksia.

- 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



# Arvonmyynti

## Valmennuksesta saatavat hyödyt

- Ymmärrät, mistä eri elementeistä arvonmyynti 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 viitekehys

## Arvonmyynnin ymmärtäminen

Ymmärrä, mitä arvo on ja miten se määräytyy. Opi mitä eroa on perinteisellä myynnillä ja arvonmyynnillä sekä milloin arvonmyyntimenetelmää kannattaa käyttää.

### RESEARCH

**Analysoi**  
asiakkaan tilanne

**Tunnista**  
ostomotiivit

**Virittäydy**  
asiakkaan  
aaltopituudelle

Selvitä asiakkaan toimialaan vaikuttavat tekijät, liiketoiminnalliset ja operatiiviset tavoitteet, henkilökohtaiset motiivit sekä operatiiviset haasteet.

### INVENT

**Kehitä ja tuota**  
arvolupaus

**Vertaa**  
kilpailijoihin

**Määrittele**  
arvo

Yhdistä asiakkaan liiketoimintahaasteet ja tarjouksen arvoa tuovat tekijät sekä määrittele ratkaisusi arvo asiakkaalle hyödyntäen faktoja ja lukuja.

### SHOW

**Valmistele**  
tarjous

**Asemoi**  
ratkaisusi

**Esittele**  
päättäjille

Valmistele paras mahdollinen tarjous, joka osoittaa ratkaisusi osuvuuden asiakkaalle. Korosta ratkaisusi ainutlaatuista arvoa ja erottaudu kilpailijoista. Kuvaa ratkaisun edut, hyödyt ja arvo.

### ENGAGE

**Sitouta**  
asiakas

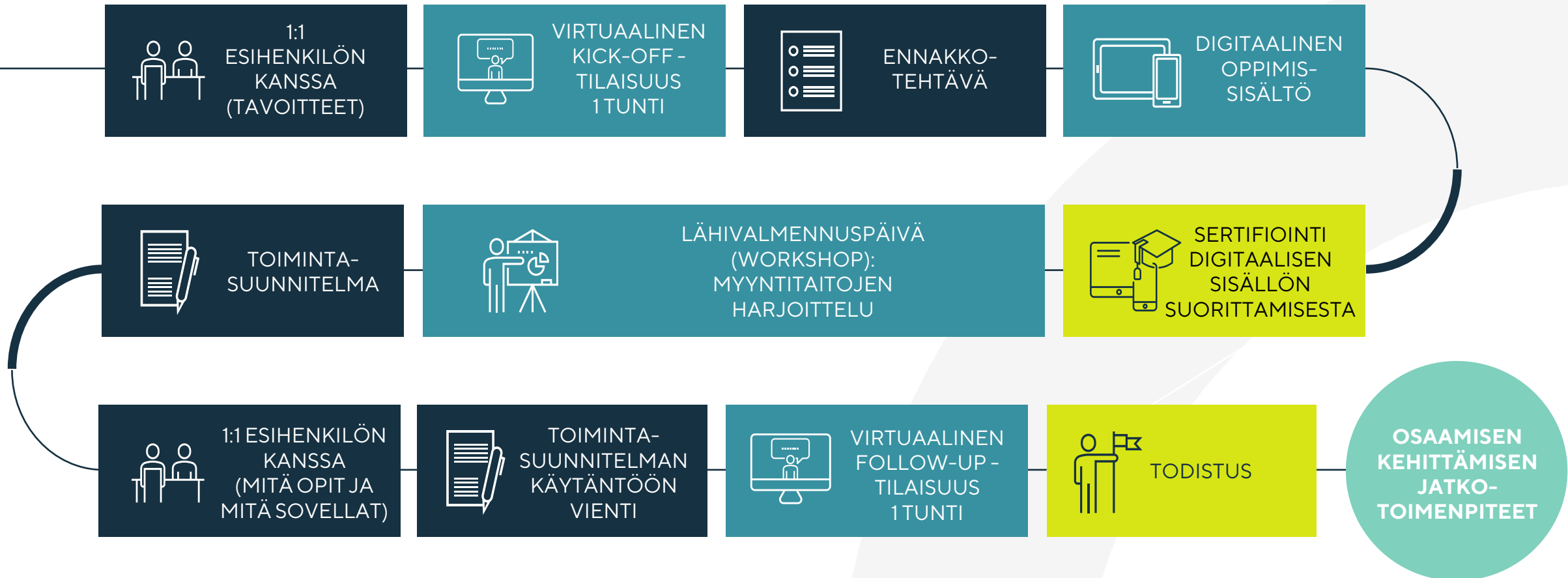
**Käy läpi**  
sopimusehdot

**Määrittele**  
mittarit ja suunnitelmat

Käsittele vastaväitteet (myös hintaan liittyvät!) saadaksesi asiakkaalta sitoumuksen sekä keskustele ehdoista ja päätä kauppa.

# 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.

## ARVONMYynti-OPPIMISPOLUN SISÄLTÖ:

- Mitä on myyminen
- Arvon myymisen pääelementit
- Asiakkaan businessstilanteen 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.



# 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.

- Arvon myymisen pääelementtien konkretisointi omilla asiakkailla
- Asiakkaiden business-tilanteiden konkretisointi valmentajan ja osallistujien kesken
- Arvopohjaisen ehdotuksen ja tarjouksen työstäminen sekä esittäminen ja harjoittelut pienryhmissä
- Valmistautuminen mahdollisiin vasta-argumentteihin tulevaisuudessa päätösneuvotteluissa - keskeiset tekniikat ja työkalut
- Toimintasuunnitelman rakentaminen ja päätös seuraavista toimenpiteistä.



# Aikataulut, toteutuspaikka ja hinta

## VALMENNUKSET 2025

Kick-off webinaari	3.2.2025	klo 9-10
Valmennuspäivä	25.2.2025	klo 9-17
Follow-up tilaisuus	24.3.2025	klo 9-10

Scandic Helsinki Aviacongress,  
Robert Huberintie 4, Vantaa

### HINTA

2 190 € + ALV

Hinta sisältää päiväkokouspaketin  
tarjoiluineen



Pidätämme oikeuden muutoksiin  
toteutustavassa





---

Grow your people  
Grow your business

