

210HYBRID

HYBRIDIOHJELMA

**TULOKESELLINEN
MYYNTIKESKUSTELU**

“Parhaat myyjät
ohjaavat
myyntikeskustelua ja
vievät sen hallitusti
kohti päätöstä”

Tiedätkö, mitkä ovat parhaat keinot ohjata myyntikeskustelua?

Onko sinulla selkeä käsitys, miten arvioida onnistumista myyntikeskusteluissa?

B2B-myyntiin ammattilainen tai sellaiseksi aikova, jos haluat saada paremman otteen myyntikeskusteluistasi ja varmistaa niiden onnistumisen, Tuloksellinen myyntikeskustelu on juuri oikea valmennus sinulle.

**VALMENNUSOHJELMAN
JÄLKEEN**

- Sinulla on selkeä myyntikeskustelun rakenne, jonka avulla voit arvioida ja kehittää toimintaasi.
- Tunnistat myyntikeskustelun vaiheet ja tiedät, mitä keinoja niissä voi soveltaa.
- Pystyt soveltamaan kartoituksen, argumentoinnin ja vastaväitteiden käsittelyn työkaluja myyntityöhösi.
- Saat enemmän tuloksia tulevista myyntikeskusteluistasi.

VALMENNUSOHJELMAN ETENEMINEN

VK1



VIRTUAALINEN
KICK-OFF-TILaisuus
1 TUNTI

VK 2-3



DIGITAALINEN
OPPIMISPOLKU

VK 4



LUOKKAHUONE-TAI
VIRTUAALIVALMENNUS
8 TUNTIA



TODISTUS



TOIMINTASUUNNITELMA
KÄYTÄNTÖÖN

TOTEUTUSTAPA

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

Luokkahuone-/virtuaali- valmennuksessa käytetään työskentelymuotoina keskusteluja, ryhmätöitä, case-harjoituksia. Valmennuksessa sovelletaan ja harjoitellaan digitaalisessa oppimisympäristössä opittuja asioita.

Kick-off-webinaari klo 9–10

- Valmentajan esittäytyminen
- Ohjelman tavoite ja sisältö
- Ohjelman toteutustapa ja perehdytys opiskeluun oppimispolulla
- Osallistujien esittelyt ja odotukset
- Toimintasuunnitelma
- Valmennustilaisuuteen valmistautuminen: välitehtävä

Digitaalinen oppimispolku

- Ammattimainen valmistautuminen
- Asiakkaan tarpeen löytäminen
- Asiakkaan tilanteen selvittäminen
- Asiakaskeskeinen argumentointi
- Oman ratkaisun myyminen asiakkaan tarpeeseen
- Vastaväitteiden käsittely
- Kaupan päättäminen

Digitaalinen oppimispolku on käytössäsi 6 kk.

Valmennuspäivä klo 9–17

- Teemat ja työskentelytavat
- Myyjän sähköiset työkalut ja taustatietojen hankkiminen
- Tapaamisen sopiminen
- Valmistautumisen merkitys ja keinot
- Myönteinen neuvotteluilmapiiri
- Ammattimainen avaus
- Kysymysten käyttö: oma kysymyspatteristo
- Aktiivisen kuuntelun harjoitus
- Argumentointiharjoitus omasta tuotteesta
- Päätösryhmän arviointi: case-harjoitus
- Vastaväitteiden käsittely, hinnan myyminen ja päätösten saaminen

Aikataulu

- Kick-off 4.10.2021
- Valmennuspäivä 26.10.2021
- Kick off 10.1.2022
- Valmennuspäivä 31.1.2022

Valmennuspäivän paikka

- Scandic Helsinki Aviacongress, Robert Huberin tie 4, Vantaa

Hinta

- 2 060 € + alv. – sisältää päiväkokouspaketin tarjoiuineen.

