

VOIMAA MYYNTIIN JA VAIKUTTAMISEEN!

Valmennuspäivät vaikuttajille, B2B-myyjille, B2C-myyjille, asiakasrajapinnassa työskenteleville ja myynnin esimiehille.

MIKÄ LISÄÄ VOIMAA:

- Henkilökohtaisen vaikuttamis- ja myyntityylin tunnistaminen ja vaikutuksen tiedostaminen
- Asiakkaan toimintatyylin tunnistaminen ja siihen vastaaminen
- Erilaisten kommunikointi- ja päätöksentekotapojen tunnistaminen ja niihin vastaaminen
- Tuloksellisemmat tapaamiset vaikuttamisen kehittymisen kautta
- Myynnin kasvu ja asiakastyytyväisyyden parantuminen, tehokkaampi vaikuttaminen
- Myyjän oman toiminnan kehittyminen asiakasprosesseja vastaavaksi
- Myyjän omien motivaationlähteiden tunnistaminen ja niiden hyödyntäminen
- Myyntiprosessin kehittäminen myynnin eri portailla

Ennakkotehtävänä Insights Discovery -myyntiprofiilin analyysilomakkeen täyttö, vaatii aikaa noin 15-20 minuuttia.

Voimaa Myyntiin I, 7 h: Tunne itsesi!

Tavoitteiden esittely / määrittely
Itsensä ja muiden ymmärtäminen
Insights Discoveryn malli, yleiskatsaus: millaisia myyjiä olemme?
Carl Jungin preferenssit, teoriatausta ja käytäntö
Insights Discovery -profiilit, tutustuminen ja profiilin avaaminen
Myyntitiimi Insights Discovery -ryhmäympyrällä: vahvuudet ja haasteet
Omaan myyntityyliin tutustuminen
Henkilökohtainen kehittämissuunnitelma

Voimaa Myyntiin II, 7 h: Ymmärrä asiakasta!

Asiakkaan kohtaaminen ja luottamuksen rakentaminen
Asiakkaan toiveet ja tarpeet myynnin portailla
Omat vahvuudet, haasteet ja motivaation lähteet myynnin portailla
Mukautumisstrategiat: myyjän työkalupakki
Oman myyntityylin kehittämissuunnitelma opitun pohjalta



Sovi kartoituspäivä Anun kanssa. Saat juuri sinun porukallesi sopivan valmennusehdotuksen sekä tarjouksen. Virtuaalivalmennuksen kesto 4 x 3 h.

