

VOIMAA MYYNTIIN JA VAIKUTTAMISEEN!

Valmennuspäivä vaikuttajille, B2B-myyjille, B2C-myyjille, asiakasrajapinnassa työskenteleville, myynnin esimiehille.

MIKÄ LISÄÄ VOIMAA:

- Henkilökohtaisen vaikuttamis- ja myyntityylin tunnistaminen ja vaikutuksen tiedostaminen
- Asiakkaan toimintatyylin tunnistaminen ja siihen vastaaminen
- Erialaisten 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

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

Voimaa Myyntiin! I: 7 h (online 2 x 3 h)

Tunne itsesi ja asiakkaasi!

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

Asiakkaan toimintatyylin tunnistaminen

Mukautumis- ja vaikuttamisstrategiat eri tyypeille: myyjän työkalupakki

Henkilökohtainen kehityssuunnitelma



Päivän sisältö on alustava ja vahvistetaan aloituspalaverissa. Jos haluat auttaa myyjiäsi rakentamaan luottamusta ja luomaan pitkäjänteisiä asiakassuhteita, sovi kartoituspalaveri Anun kanssa. Saat palaverin jälkeen valmennusehdotuksen ja tarjouksen etenemisestä.

