

# VOIMAA MYYNTIIN!

Valmennus asiakaspalvelussa ja muissa asiakasrajapinnoissa työskenteleville.

Kouluta asiantuntijasi ja henkilöstösi ymmärtämään myynnillisen otteen tärkeys ja toimintatavat asiakkaan palvelemisessa! Jokainen kohtaaminen asiakkaan kanssa on myyntitilanne. Auta henkilöstöäsi hyödyntämään se parhaalla mahdollisella tavalla omaa ajattelua ja roolia mukauttamalla.

## Myynnillinen ote asiakaspalvelussa -valmennus, 7h:

Mitä eroa on myynnillä ja asiakaspalvelulla?

Myynnillinen ote – mitä se tarkoittaa?

Mitä hyötyä myynnillisestä otteesta on?

Myynnillinen ote omassa työssäni – mitä se voisi olla?

Myynnillistä otetta työssä tukevat rakenteet, toimintatavat ja johtaminen

Yhteenvedo ja seuraavista askeleista sopiminen Päivän sisältö on alustava ja vahvistetaan aloituspalaverissa.

Kokonaisuus sisältää aloituspalaverin ennen valmennuspäivää, johdon valmennuksen (1,5 h: rakenteet, toimintatavat, johtaminen) noin viikon päästä valmennuspäivän jälkeen sekä seurantapuhelun noin 2 kuukauden kuluttua.



Mikäli haluat selvyyttä organisaatiosi myyntiä tukeviin rakenteisiin ja toimintatapoihin, sovi veloitukseton kartoituspalaveri Anun kanssa. Saat palaverin jälkeen valmennusehdotuksen ja tarjouksen etenemisestä.

