



TEKNINEN KAUPPA

Teknisen Kaupan koulutuskokonaisuus
myynnin ja huollon henkilöstölle:
Menesty ratkaisumyynnillä.

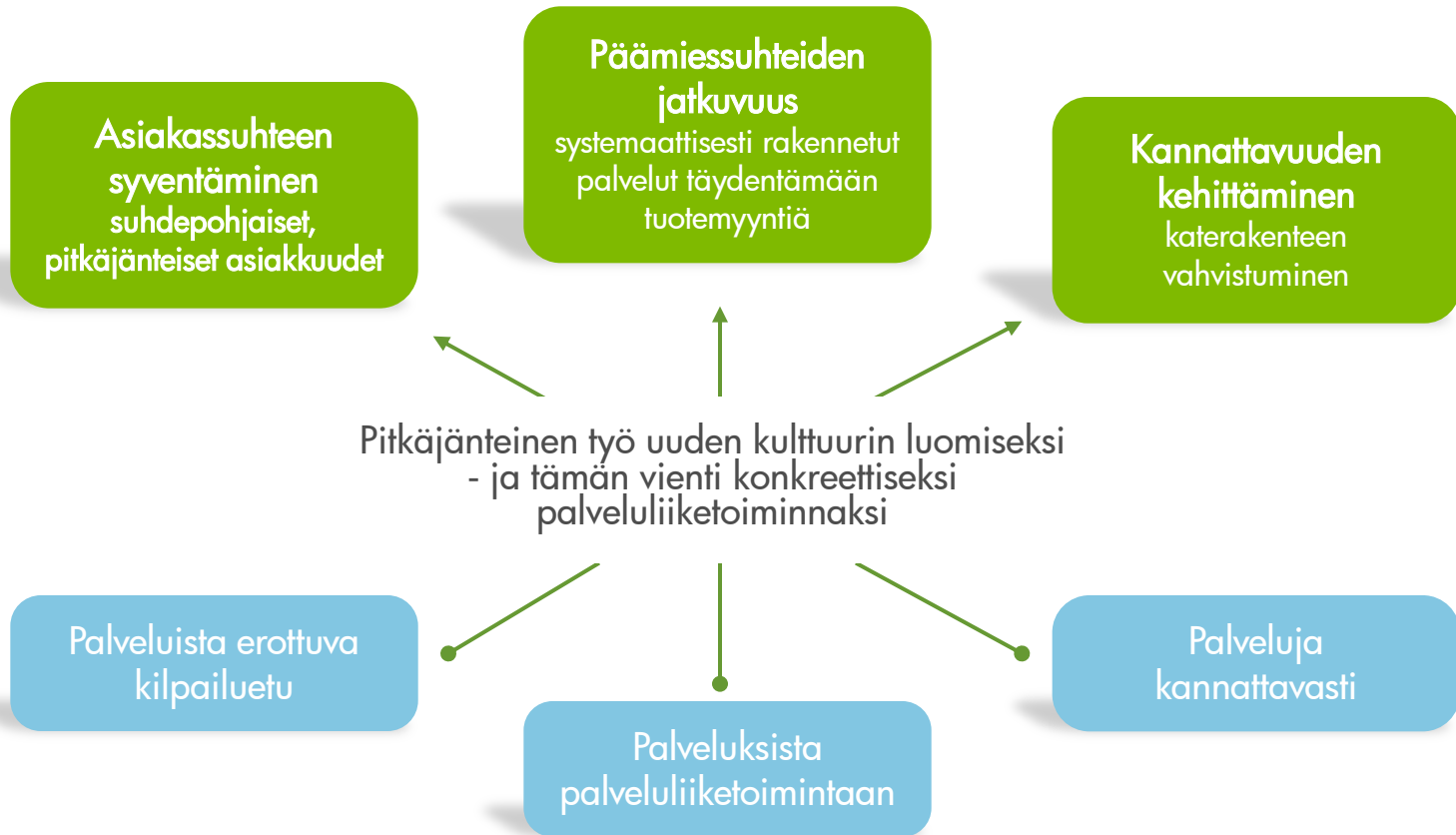
Edunvalvonta • Toimintaympäristön seuranta • Osaamisen ja kilpailukyyn kehittäminen





TEKNINEN KAUPPA

Ratkaisumyynti: mahdollisuuksia ja haasteita



Perinteisestä toiminnasta liiketoiminnan kehityskumppaniksi

	MYyntI	HUOLTO
PERINTEINEN	Tuotekeskeinen -> hintakilpailu	Ongelmien ratkaisu niitten synnyttyä
UUSI	Kilpailu palveluista: myydään tuotteiden lisäksi yrityksen lisäarvopalveluja kilpailukykyiseen hintaan.	Huoltoon liittyvät lisäarvopalvelut, kuten ennakoiva ja elinkaaren aikainen ylläpito sekä muu asiakasta helpottava toiminta.
HAASTEET	On ymmärrettävä asiakkaan liiketoimintaa, jotta kykenee tarjoamaan molempia osapuolia hyödyttäviä ratkaisuja; jokaisen myyntikäynnin on tuotettava jotain lisäarvoa. Asiakkuus- ja liiketoimintaosaamisen merkitys korostuu myyntityössä.	Tarvitaan uusia toimintatapoja: on ymmärrettävä entistä paremmin asiakasta, jotta pystyy ennakoimaan asiakkaan tulevat tarpeet. On osattava tunnistaa myyntimahdollisuudet ja tuottaa informaatiota sekä asiakkaan että myynnin tarpeisiin.
RATKAISU	Konsultoiva, asiakaskeskeinen myynti on vastaus asiakkaiden tarpeisiin ja oman kilpailukyvyn vahvistamiseen.	Asiakaspalvelutaitojen ja myynnillisten valmiuksien kehittäminen vahvistaa lisäarvopalvelujen myyntiä sekä asiakassuhdetta ja parantaa tulosta.

Asiakaskeskeisessä ratkaisumyynnissä koko organisaation on pelattava saumattomasti yhteen. Kaikki osallistuvat myyntityöhön ja etsivät systemaattisesti ratkaisuja yhdessä asiakkaan kanssa.

Myös henkilöstön kehittämisen on lähdettävä samoista lähtökohdista.



TEKNINEN KAUPPA

Menesty ratkaisumyynnillä

- kaksi toisiaan täydentävää koulutusohjelmaa

MYNNIN VALMENNUS

Etä-
opiskelu

1. päivä

4 viikkoa

Etä-
opiskelu

2. ja 3.
päivä

3 viikkoa

Teemana: Tuotemyynnistä ratkaisumyyniin

Tarkoitettu: Myyntijohdolle ja myynnin henkilöstölle, vaativaa myyntityötä tekeville asiantuntijoille, huollon liiketoiminnasta vastaaville

Sisältö: Valmennus keskittyy palveluliiketoiminnan kehittämiseen palveluja ja ratkaisujen myyntiä kasvattamalla sekä myyntiosaamisen edelleen vahvistamiseen

HUOLLON VALMENNUS

Etä-
opiskelu

1. päivä

3 viikkoa

Etä-
opiskelu

2. päivä

3 viikkoa

Teemana: Huollosta tulosta ja uutta liiketoimintaa

Tarkoitettu: Huollosta vastaaville, huollon henkilöstölle

Sisältö: Valmennus kehittää huoltohenkilöstön asiakaspalvelutaitoja ja myyntivalmiuksia sekä tukee uusien, palveluliiketoimintaa kehittävien toimintatapojen syntymistä

Kaksi Teknisen kaupan jäsenille räätälöityä koulutusohjelmaa, jotka antavat henkilöstölle valmiudet palveluliiketoimintaan ja sen kehittämiseen, omiin todellisiin asiakkuuksiin pohjautuen.



TEKNINEN KAUPPA

Teknisen kaupan toimialalle räätälöidyt Ratkaisumyynnin Koulutusohjelmat ovat kustannustehokas ratkaisu yrityksille, jotka haluavat kehittää toimintaansa kokonaisvaltaisesti.

Koulutukset toteutetaan yhteistyössä Tuloskunto Oy:n kanssa.

tuloskunto ✓

Edunvalvonta • Toimintaympäristön seuranta • Osaamisen ja kilpailukyvyn kehittäminen





MENESTY RATKAISUMYYNNILLÄ

Yleistä

Menesty Ratkaisumyynnillä on Teknisen Kaupan ja Palveluiden yhdistyksen jäsenille suunniteltu koulutusohjelma. Ohjelma on tarkoitettu palveluliiketoimintaansa kehittäville yrityksille ja se koostuu kahdesta erillisestä, myynnille ja huollolle suunnatusta koulutuksesta.

Koulutusohjelman toteuttaa yhdistyksen pitkäaikainen yhteistyökumppani Tulokunto Oy.

Rakenne ja sisältö

Koulutukset koostuvat etätyöskentelystä sekä vuorovaikutteisista valmennuspäivistä. Etätyöskentely sisältää esi- ja välityöt, jotka pohjautuvat todellisiin asiakastilanteisiin ja luovat pohjaa yrityskohtaisten palvelukonseptien luomiseen. Vuorovaikutteiset valmennuspäivät sisältävät käytännönläheisiä harjoituksia sekä mahdollistavat tehokkaan kokemusten vertailun, parhaista käytännöistä oppimisen ja vahvan osaamisen kehittämisen.

Tavoite

Tavoitteena on saada osallistujat tehokkaasti ja suunnitelmallisesti tunnistamaan ja kartoittamaan asiakkaan tarpeita, rakentamaan yrityksen palveluista asiakaskohtaisia ratkaisuja sekä löytää uusia mahdollisuuksia tuloksellisen palveluliiketoiminnan edelleen kehittämisen pohjaksi.

1. Myynnin koulutus

Valmennus on tarkoitettu teknisen kaupan myyntijohtajille, vaativaa myyntityötä tekeville asiantuntijoille sekä huollon liiketoiminnasta vastaaville henkilöille, jotka:

- haluavat kehittää oman myynnin osaamistaan
- haluavat nähdä nykyisten toimintatapojensa kehittämismahdollisuuksia,
- haluavat varmistaa, että oma yritys ja itse ovat oikealla tiellä,
- kokevat, että henkilökohtainen myyntityö on arvokkainta myyntityötä.

Valmennus koostuu 1+2 valmennuspäivästä sekä etätyönä tehtävistä esi- ja välitöistä.

Koulutuksen hinta yhdistyksen jäsenyrityksille on 1 260 EUR, ei-jäsenille 1 700 EUR (hinnat ALV 0%)

2. Huollon koulutus

Valmennus on tarkoitettu teknisen kaupan huollosta vastaaville ja huoltohenkilöille, jotka:

- haluavat kehittää omaa toimintaansa kokonaisvaltaisten huoltoratkaisujen tarjoajiksi,
- haluavat tietää, miten nykyisiä toimintatapoja voi kehittää,
- haluavat varmistaa, että oma yritys ja itse ovat oikealla tiellä ja
- kokevat, että huoltoon sisältyy asiakkaalle arvokasta henkilökohtaista myyntityötä.

Valmennus koostuu 1+1 valmennuspäivästä sekä etätyönä tehtävistä esi- ja välitöistä.

Koulutuksen hinta yhdistyksen jäsenyrityksille on 890 EUR, ei-jäsenille 1 290 EUR (hinnat ALV 0%)