

Keväällä
2024
valmennamme
jälleen
myynnin
ammattilaisia
uudistumaan
ja kohtaamaan
vaativan ajan
haasteet.

VERONA
CONSULTING



TEKNINEN KAUPPA



Ratkaisumyynnin valmennuksemme Vastaa vaativan ajan tarpeisiin

“Emme ole myyjiä vaan asiantuntijoita”

Asiakasratkaisun löytäminen ja rakentaminen motivoi

Vastaus: Käännetään Inside-out Outside-in lähestymiseen

“Arvoa asiakkaalle on niin vaikea konkretisoida”

Hinta on vielä helppo laskea mutta...?

Vastaus: Työkalut ja myyntiosaaminen, kokonaisvaltainen suhde asiakasyrityksen kanssa yksittäisten palvelutuotteiden sijaan

“Asiakaslistojen läpisoittaminen ei paljon lehtien puhelinmyynnistä eroa”

Turhautuminen

Vastaus: Liidien laadun nosto, koko myyntiprosessin menestystekijöiden ymmärtäminen ja osaamisen kehittäminen

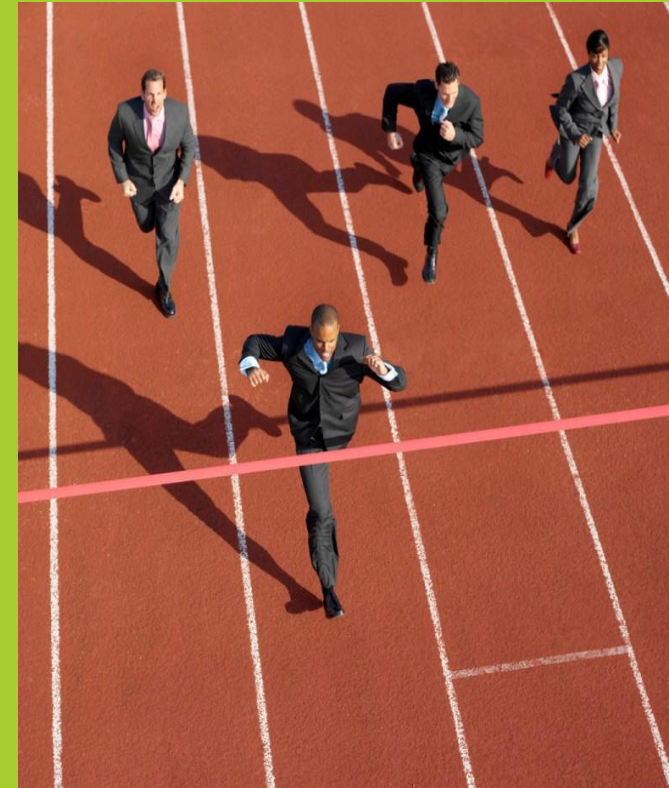
“Ovesta sisään tuleva asiakas saattaa olla jo puoliksi menetetty”

Kannattavuus ja tehokkuus

Vastaus: Intohimo ja osaaminen muuttaa tekemistä ennakoivammaksi

Valmennusohjelman tavoitteet

- antaa uutta osaamista ja kykyä toimia tämän hetken haasteissa
 - kehittää myyjästä neuvonantaja
 - tuoda käytännön keinoja
 - haastaa asiakkaan ajattelua
 - ymmärtää asiakkaan liiketoimintaa
 - argumentoida hyötyjä
 - rakentaa kykyä luoda ratkaisu
 - kehittää osaamista päättää kauppa
 - kehittää osallistujan digivalmiuksia
- ja hyödyt
- laajempia ratkaisuja
 - enemmän kauppvoja
 - henkilökohtaiset myyntisuunnitelmat



Valmennuskokonaisuus, jonka tehtävänä on Ratkaisumyynnissä onnistuminen

MODUULI 1.

Moderni ratkaisumyynti ja ammattimainen valmistautuminen

- Asiakkaan tapa ostaa on murroksessa – miten vaikuttaa tapaan myydä?
- Mitä on ratkaisumyynti?
- Millainen olen ratkaisumyyjänä – erilaiset myyntiprofiilit?
- Vaikuttavan myyntitapaamisen elementit
- Miten valmistaudun ammattimaisesti ja tehokkaasti asiakastapaamiseen?

MODUULI 2.

Asiakkaan ääni ja rakentava haastaminen

- Mitä arvoa ja hyötyä pystymme tuottamaan asiakkaalle?
- Mitkä ovat asiakkaan eri roolit ja kiinnostuksen kohteet sekä myyntiviestimme?
- Asiakkaan erilaiset ostoprofiilit
- Miten selvitan asiakkaan haasteet ja tarpeet?
- Mitä tarkoittaa asiakkaan rakentava haastaminen ja miten voin tehdä sitä tuloksekkaasti, myös etänä?

MODUULI 3.

Minä vaikuttajana

- Mistä asioista syntyy asiakkaiden vaikutelmat?
- Erilaisuuden kohtaaminen - millainen olen, millaisia ovat muut?
- Minä vaikuttajana – miten vaikutan ja vaikutun?
- Oma vuorovaikutus- ja kommunikointityyli
- Valmentava ote myyntityössä
- Mitä vien käytäntöön?

MODUULI 4.

Ratkaisun esittäminen, hyödyn argumentointi ja asiakkaan vakuuttaminen

- Miten vakuutan asiakkaan ratkaisusta?
- Miten argumentoin arvon ja hyödyn asiakkaalle?
- Mitä haasteita on kaupan päättämisessä ja miten vien kaupan päätökseen?
- Rakentavan haastamisen tehokas käyttö kaupan päättämisessä
- Miten arvioin kaupan saamisen todennäköisyyttä?

Etukäteistyö

To 8.2.

Välitehtävä I

Ti 5.3.

Välitehtävä II

To 4.4.

Välitehtävä III

Ti 14.5.

Tavoitteeseen pääsyn varmistavat Osaavat ja kokeneet valmentajat



Executive Consultant
MARKO SAARELA

"Marko on energinen ja inspiroiva valmentaja. Sopivalla tavalla vaativa, eikä päästä ihan helpolla. Syvä asiantuntija myynnin saralla."

ASiantuntija-alueet

Myynnin johtaminen ja valmentaminen
myyntiprosessien kehittäminen, asiakassuhteen
johtaminen, konsultoiva ratkaisumyynti



Senior Managing Consultant
JENNI JESKANEN

"Jenni on tavoitteellinen ja energinen uudistaja ja sparraaja, joka haastaa positiivisesti toisia löytämään omat vahvuutensa."

ASiantuntija-alueet

Johtaminen ja esihenkilötyö, strategia ja
osaamisen kehittäminen, isot muutoshankkeet



Executive Consultant
KATRIINA KALAVAINEN

"Katriina on yhteistyölähtöinen uudistaja, joka kehittää valmentavalla otteella ja tukee jokaista onnistumaan."

ASiantuntija-alueet

Johtaminen ja esihenkilötyö, liiketoiminnan ja
osaamisen kehittäminen, uudistumis- ja
muutoshankkeet

Tarjoamme uudistetun ohjelman Kilpailukykyisesti hinnoiteltuna

Lisätiedot:

Koordinaattori

Susanna Lundahl

puh. (09) 6824 130

susanna.lundahl@tekninen.fi

Johtava asiantuntija

Lauri Leskinen

puh. (09) 6824 1320

GSM 0440 911 067

lauri.leskinen@tekninen.fi

Teknisen Kaupan Liitto ry

Eteläranta 10

00130 HELSINKI

puh. (09) 6824 130

www.tekninen.fi

Toteutamme valmennukset ryhmissä, joissa on 10 - 15 osallistujaa teknisen kaupan yrityksistä. Valmennuspaikkana on tapahtumatalo BANK, Unioninkatu 20, 00130 Helsinki

- Valmennuskokonaisuuden hinta jäsenillemme on **1 600 €**
- Hinta muille kuin jäsenille 2400 €
- Kokouspaketti **245 €** sisältää aamiaisen, lounaan ja iltapäiväkahvin kaikkina valmennuspäivinä
- Hinnat alv 0%

Seuraava ryhmä aloittaa **helmikuussa 2024**. Ilmoittautuminen on käynnistynyt, varmista osallistumisesi ja varaa paikkasi nyt.

