



MYynti- JA ASIakASPALVELUKOULUTUKSET – MyyntiMaestro 1 ja 2



Tilaa koulutus, kun haluat kasvattaa myyntiä innostuneella, ammattitaitoisella myyntityöllä!

Koulutus räätälöidään aina asiakkaan tarpeisiin.

Toteutus

Koulutus on kaksivaiheinen (ryhmä max. 15 hlöä)
päivä 1: kaksi ryhmää, klo 9–12 ja 12.30–15.30
päivä 2: kaksi ryhmää, klo 9–12 ja 12.30–15.30
Koulutuspäivien väli 4–6 kuukautta

Hinta/koulutuspäivä: 1 600 € + alv 24 % +
matkakustannukset (kaksi kouluttajaa)

Vinkki: Tehosta myyntiä ja kysy tarjous myyntiä
tukevalle johtamiskoulutukselle.

**.JOKAISELLE TYÖNTEKIJÄLLE, JONKA TYÖHÖN LIITTYY
ASIakASPALVELUA JA MYyntITYÖTÄ. MOTIVOIVA KOKO
HENKILÖKUNNAN KOULUTUS.**

Miten koulutus hyödyttää teitä?

MyyntiMaestro -koulutus sitouttaa jokaisen työskentelemään yhteisen myynninkehitystavoitteen hyväksi. Henkilökunta saa keinoja kustannustehokkaaseen työskentelyyn sekä oivaltaa hävikin hallinnan ja alennusten vaikutuksen kokonaistulokseen. Koulutus nostaa jokaisen osaamista ja motivaatiota aktiiviseen myynnin edistämiseen ja tuloksen nostamiseen sesonkeja hyödyntämällä. MyyntiMaestro -koulutuksen vaikutukset näkyvät sekä henkilökunnan tekemisenä että euroina.

MyyntiMaestro 1 – keskiössä myyjän asenne. Osallistuja oppii miten asenne näkyy myyntityössä ja miten omien vahvuuksien tunteminen heijastuu työyhteisöön. Koulutuksessa asetetaan tavoite, jonka tulokset katsotaan Maestro2-päivässä. Jokaisen on osoitettava, miten on edistännyt myyntiä ja millaisin tuloksin.

MyyntiMaestro 2 – sesongit ja sisäinen motivaatio myynnin edistämisen moottoreina. Osallistuja saa keinoja sesonkien hyödyntämiseen ja luomiseen sekä avaimia siihen, miten sisäinen motivaatio auttaa lisämyynnissä. Koulutuksessa opitaan myös, miten kääntää reklamaatiotilanne lisämyynniksi.

Tavoitteet

- **Innostaa ja aktivoida jokainen myymään ja seuraamaan tuloksia.**
- **Antaa kipinä lisämyynnin tekemiseen sisäistä motivaatiota hyödyntämällä.**
- **Oppia hyödyntämään ja luomaan sesonkeja lisämyynnin tekemisessä.**
- **Nostaa myyntiä kauppiaan valitsemalla mittarilla: keskiostos, tuotteiden määrä, kokonaismyynti tai tuotto.**