

JÄLLEENMYYJÄN MYYNTITAITO (2 pv)

on myyntitaidon valmennus jälleenmyyjille. Seminaari ohjataan motivoivan johtamisen periaatteilla, joten se aktivoi ja innostaa osallistujia. Valmennuksen aikana keskustellaan paljon erilaisista myyntitilanteista ja tehdään harjoituksia. Kaikki aihealueet sovelletaan käytäntöön ja osallistujien todellisiin tilanteisiin jo seminaarissa.

TAVOITTEET

- Oman työskentelytavan parempi tiedostaminen
- Henkilökohtaisen myynti- ja vaikuttamistaidon kehittäminen
- Myönteisen, aktiivisen ja tavoitteellisen työskentelyn sisäistäminen
- Ylivoimaisuustekijöiden tehokkaampi käyttäminen asiakastilanteissa

AIKATAULU

I PV

10.00-12.30	Seminaari (kahvi 09.45)
12.30-13.15	Lounas
12.45-18.00	Seminaari (kahvi 15.00)
18.00-	Iltaohjelma

II PV

07.30-	Herätys ja aamiainen
08.30-12.30	Seminaari (kahvi 10.30)
12.30-13.15	Lounas
13.15-16.00	Seminaari ja päätöskahvi

OHJELMA

AVAUS JA VIRITTÄYTYMINEN

- valmennuksen tavoitteet ja työskentelytapa
- suomalainen kulttuuri ja myyntitaito
- työskentelytapojen oppiminen ja uudistaminen

TULOKSET RATKAISEVAT

- missä kokonaisuudessa toimimme: asiat + ihmiset + myyntitilanteet = tulos
- lattialämmityksen ja sen palvelujen argumentointi / henkilökohtainen vaikuttamisen taito
- ihmissuhdeosaaminen myyntitilanteissa
- mitä myyntityö on käytännössä
- miten tulla menestyväksi yrittäjäksi: itsearvio ja johtopäätökset, yrittäjägeeniä ei ole olemassa

HENKILÖKOHTAINEN MYYNTITAITO

- miten jämäkkä olen, analyysi
- mitä jämäkkyys on ja miksi tarvitsemme sitä kaikissa myynti- ja palvelutilanteissa
- miksi olen välillä aggressiivinen, välillä piiloaggressiivinen, joskus lepsu tai passiivinen ja usein ihan jämäkkä
- mitä kilpailukyvyn ylläpitäminen edellyttää henkilöstöltä ja jälleenmyyjiltä
- arvio omasta jämäkkyyydestä, analyysin purku ja tulosten vertaaminen keskenään: miten hyvin tunnen itseni ja mihin on syytä panostaa jatkossa
- mikä merkitys jämäkkyuden kasvamisella on onnistumisilla ja epäonnistumisilla
- mitkä tekijät / tilanteet saavat jämäkkyystemme horjumaan eniten ja mitä voimme tehdä

NEUVOTTELU- JA VUOROVAIKUTUSTAITO

- yhteenvedo neuvottelu- ja vuorovaikutustilanteiden tärkeimmistä tekijöistä
- yksilötyö ja pariharjoitus
- keskustelua ja johtopäätökset
- mitkä tekijät ovat kaikkein tärkeimpiä, kun neuvottelemme asiakkaittemme kanssa
- miten voin parantaa neuvottelu- ja myyntitaitoani

YLIVOIMATEKIJÄT

- mitkä ovat ylivoimaisuustekijämme verrattuna kilpailijoihin, jotka on syytä pitää kirkkaana mielessä ja kertoa asiakkaille
- minkälaisia asioita tulee korostaa ja minkälaisia välttää myyntitilanteissa
- kilpailutilanteen käsitteleminen ja kilpailijasta puhuminen

HINTAKESKUSTELU

- rahasta on kysymys, tuloslaskelma ja tulosajattelu yksinkertaisesti
- yhteinen onnistuminen (yritys ja jälleenmyyjä)
- omat kokemuksemme hintakeskusteluista
- lattialämmityksen osuus rakentamisen kokonaiskustannuksista
- mitä olemme myymässä: tavaroita vai ratkaisua
- mitä vastaan, jos asiakas kysyy heti hintaa: ideoimme valmiita vastakysymyksiä
- asiantuntemuksen rooli hintakeskustelussa
- haluavatko kaikki asiakkaat saada kaiken tiedon lattialämmityksestä
- käytännön harjoituksia
- hinnassa pysyminen / tinkausvara

AKTIIVINEN YHTEYDENOTTO

- miten lähestymme asiakasta; itsensä myyminen
- järkevin ja parhaiten tuloksia tuottava tapa
- messutapaamisen tavoite ja asiakkaitten lähestyminen messuilla: harjoituksia
- asiakastapaamisen tavoite / käynnin tavoite paikkakunnalla
- rakennusluvan saaneen asiakkaan lähestyminen; puhelimitse, sähköpostitse, henkilökohtaisesti

KÄYTÄNNÖN MYYNTITILANTEIDEN HARJOITUKSIA

- onko asiakkaan tapaaminen rutiinisuoritus vai päivän tärkein hetki
- valmistautumiset, harjoitukset ja johtopäätökset
- huomiota kiinnitetään kaikkiin oleellisiin myyntiä edesauttaviin asioihin (asiakkaan käsittely, tuotteen ja palvelun argumentit sekä niiden painotus eri tilanteissa, tavoitteellisuus, innostamisen taito, kilpailutilanteen käsittely, palveluhalu, luottamuksen aikaansaaminen, hinnan esittäminen ja perusteleva, tilanteen päättäminen)

KEHITTÄMISPÄÄTÖKSET

- miten lisäämme markkinaosuutta ja varmistamme yhteisen onnistumisen ensi vuoden aikana
- miten päätän hyödyntää seminaarin virikkeitä omassa työssäni: tavoite, suunnitelma, aikataulu ja sitoutuminen