



Menestyvä luovuus-koulutushanke (2008-2010)

# Eväitä ja energiaa myynnin kasvattamiseen

Tiistai 12.10.2010 | klo 9-16.00

Etelä-Savon ammattiopisto, Taitola, Raviradantie 18 Mikkeli.

Tee ostaminen asiakkaallesi helpoksi ja miellyttäväksi.

Saat vinkkejä joita voit heti hyödyntää työssäsi ja elämässäsi.

Innostava ja käytännönläheinen myyntivalmennus.



Koulutus 35 € | ilmoittaudu | [www.taitoitasuomi.fi](http://www.taitoitasuomi.fi) | puh. 0440-162 228 | [erja.mellblom@taitoitasuomi.fi](mailto:erja.mellblom@taitoitasuomi.fi).

## Eväitä ja energiaa myynnin kasvattamiseen

Samat periaatteet toimivat sekä tuotteiden että palvelujen myynnissä, joten koulutus soveltuu kaikille myynti- ja palvelualalla toimiville.

Valmentaja:

**Tuija Rummukainen | Human Energy Oy Oy | [www.humanenergy.fi](http://www.humanenergy.fi)**

Hän on tehnyt kolme tutkimusta ja kirjaa Huippumyynnin ammattilaisista.

Hänen koulutuksensa ovat innostavia ja käytännönläheisiä.

Kuulija saa mukaansa vinkkejä joita voi heti hyödyntää omassa työssään ja elämässään.

**9.00-9.30 Ilmoittautuminen**

**9.30-12.00 Asenne ja tavoitteet**  
niiden vaikutus tuloksiin  
miksi ja miten asetan tavoitteita

**Huippumyynnin ominaisuudet**  
mitä huiput tekevät toisin  
mitä taitoja voin itsessäni kehittää

**12.00-12.30 Lounastauko**

**12.30-14.00 Ensivaikutelma ja sen merkitys**  
asiakkaan huomiointi  
sanaton ja sanallinen viestintä myyntityössä

**Lisämyynti**  
lisämyynti mahdollisuuksien havaitseminen ja hyödyntäminen  
missä ja miten teen lisäkauppaa

**14.00-14.30 Kahvitauko**

**14.30-16.00 Innostava ja tuloksellinen myyntiesittely**  
hyödyn ja ominaisuuden ero myyntityössä  
mikä asiakasta todella kiinnostaa

**Kaupanpäätäminen**  
miten ja milloin kauppa päätetään  
kaupanpäätämisen tekniikoita

**Hinnan esittäminen asiakkaalle**  
miten ja milloin hinta esitetään asiakkaalle

Tarjoilut eivät sisälly koulutusmaksuun