

Pauli Vuorio

# MENESTY MYYJÄNÄ

## Mistä on hyvät myyjät tehty?

Esipuhe

### 1 OIKEA ASENNE RATKAISEE

Asenne näkyy ja kuuluu  
Arvostus alkaa nöyryydestä  
Ajankäyttö hallittava  
Ahkeruus tuo tulosta  
Ahneus ei ole pahaksi  
Ole aidosti läsnä

### 2 MYYJÄN PERSONAN VAIKUTUS MYYNTITULOKSEEN

Ymmärrä asiakastasi – osoita luottamusta  
Vuorovaikutusvastuu on myyjällä  
Sanatonta viestintää peliin  
Puhetaidolla voi vaikuttaa  
Puhu selvästi  
Harjoittele, harjoittele, harjoittele  
Vastakkainasettelut myyjän työvälineenä  
Ostajat ovat erilaisia  
Opimme eri tavoin

### 3 VALMISTAUDU HUOLELLA ASIAKASTAPAAMISEEN

Markkinointigurujen ohjeita  
Vältä perusvirheitä  
Kauppaa pitää kysyä  
Hyvä suunnitelma asiakastapaamiselle  
Myyjä helpottaa ostamista  
Sopeudu muutoksiin  
Idean myynnin vaiheet

### 4 MYYMINEN ON VAIKUTTAMISTA

Mielekäs työ edistää työhyvinvointia  
Myyminen on vaikuttamista  
Myynti-sanan maineenpuhdistus  
Luo pitkäaikaisia asiakassuhteita  
Mitä tarkoittaa asiakaslähtöinen myynti?  
Nauti onnistumisesta  
Myynti on ruma sana  
Matkasi huippumyyjäksi  
Lähteet