

## MENESTY MYYJÄNÄ

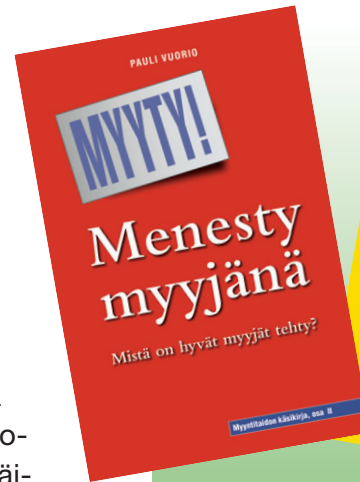
Myymissen arvostus nousee, kun tuotteita ja asiantuntijuutta täytyy saada kaupaksi. Tapahtuu asennemuutos, myynnin merkityksen oivaltaminen. Entistä useamman täytyy osata myydä, eikä ainoastaan esitellä tuotteita tai tehdä myyntityöstä.

Monet johtajat sanovat tekevänsä puolet ajastaan myyntityötä. Monet myyjät kertovat myynnin olevan asiakkaan johtamista. Useat ovat nähneet myyntityötojen auttavan heitä neuvotteluissa, työpaikkahaastatteluissa, ostopäätöksiä tekemisessä ja normaalissa arkipäiväisessä elämässäkin. On jopa sanottu ettei ole olemassa tuotetta lainkaan ennen, kuin joku myy ja toinen ostaa.

- Mukana ammattilaisten kiteytyksiä myyntityöstä
- Yli viisikymmentä kaupanpäätöstekniikkaa
- Kehonkieltä ja puhetaitoa myös esiintyjille
- Loistava yhteenveto

**Hintaan 45 euroa** (sis. alv. 9 %)

**Myyntikoulutusta** kirjojen oppeihin pohjautuen valmiilla ohjelmalla tai räätälöidysti. **Pyydä tarjous!**



**Kirjojen kirjoittaja Pauli Vuorio** on myyntityön konkari ja myyntikouluttaja. Muun muassa myynnin ja markkinoinnin ammattilaisten SMKJ:n myyntikouluttajana 2011.

**MOLEMMAT KIRJAT  
YHTEISHINTAAN**

**79 €**

toimituskulut 9 €/ lähetys

Tuotteet toimitetaan joko koulutuspalvelu Vaikutuksen toimittamana tai suoraan kustantajalta, varastotilanteen mukaan.

[www.vaikutus.fi/kauppa](http://www.vaikutus.fi/kauppa)

info@vaikutus.fi  
Puh. 0400 283 779

## MYYNTITAIIDON KÄSIKIRJA

Myyntitaidon käsikirja on tarkoitettu kaikille myyjille ja myynnin johtajille. Kirjassa korostuu suunnitelmallisuuden, puhetaidon ja tahtotilan tärkeys myyntityössä. Vaikuttamisen teoriat todistetaan käytännössä. Kirja on hyödyllinen erityisesti henkilöille, joiden työssä puheviestintä on keskeisessä asemassa - niin kontaktien luomisessa kuin kaupanteossa.

Puhetaidolla on suuri merkitys sekä kasvokkain että telemarkkinoinnin kautta tapahtuvassa myyntityössä. Yksittäisissä asiakaskontakteissa myös myyjän motivaatiolla on keskeinen rooli. Usein pelkkä kova tahto vie ”läpi harmaan kiven” ja saa aikaan tavoitellun lopputuloksen - kaupan solmimisen.

Myyntitaidon käsikirja on käytännönläheinen, kehittävä ja innostava opas kaikille myynnin kanssa työskenteleville.

- Kehuttu äänenkäytön osio
- Selkeää ja luettavaa tekstiä
- Myynnin vaiheet ja myyntiprosessin kuvaus
- Kymmenen vakavasti otettavaa ohjetta myyntityöhön

**Hintaan 45 euroa** (sis. alv. 9 %)

