

**Koulutuspalvelu Vaikutus toteuttaa myyntitaitoon, asiakaspalveluun, tahtotilaan, asenteisiin, muutokseen ja hengennostatukseen sekä työyhteisöjen kehittämiseen liittyviä koulutuksia ja esiintymisiä. Koulutuksista jää osallistujille selkeä muistijälki.**

## **Kouluttaja Pauli Vuorio**

pauli.vuorio@vaikutus.fi

Pauli Vuoriolla on vuosien kokemus sekä henkilökohtaisesta myyntityöstä että myynnin johtamisesta. Vuorio on toiminut niin kuluttajamyynnin kuin B 2 B -myynnin parissa.

Kouluttajana Vuorio hyödyntää taustaansa myyntineuvottelijana, myyntiedustajana, myyntijohtajana ja mainostoimiston johtajana.



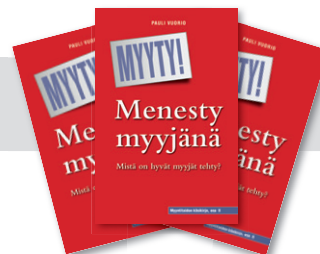
### **Myyntitaidon käsikirja**

– puhetaito ja tahtotila myyntityössä julkaistiin 2008.



### **Myyntitaidon käsikirja**

– Mistä on hyvät myyjät tehty? Julkaistiin 2011.



### **Ajatuksia**

”Kytke tunne mukaan ostotapahtumaan. Kauppa syntyy kun asiakas kokee, että tämä on sen arvoista. Tunne on ostopäätöksessä aina mukana.”

”Aina syntyy kauppa. Joko sinä myyt asiakkaalle – tai asiakas myy sinulle syyn, miksi kauppa ei synny”.

Kohdenna • Tee riittävästi määrää • Ymmärrä laatu • Suuntaa energiasi oikein • Suuntaa asenteesi oikein • Suuntaa ajatuksesi oikein • Älä hötky • Arvosta asiakasta • Kytke tunne mukaan ostotapahtuman • Sitoudu kehityksen välttämättömyyteen

### **Palaute-esimerkkejä:**

”Fiilis hyvä, odotukset ylittyivät!” • ”Voisin suositella kenelle tahansa.” • ”Tämä oli huippukoulutus – ja näitä on käyty”