

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

## **Kouluttaja Petri Heinola**

petri.heinola@vaikutus.fi

Petri on nähnyt ja kokenut itse myyntityön kaikki tasot juoksevasta kenttämyyjästä myyntiorganisaation myyntijohtajaksi ja johtotason neuvottelijaksi. Tähän käytännön kokemukseen perustuvaa myynnin koulutusta hän on tehnyt vuosien ajan.

Myynti on matematiikkaa, jonka Petri osoittaa toimivan myös käytännössä. Kuulet hauskoja ja omakohtaisia kokemuksia, jotka toimivat havainnollistavina esimerkkeinä.



Miksi asiakas ostaa ja miten kauppa saadaan aikaiseksi?

- Millainen on asiakkaan ostoprosessi?
- Miten asiakkaaseen vaikutetaan?
- Miten myyntitapahtuma etenee?
- Vastaväitteisiin suhtautuminen myyntitapahtuman eri vaiheissa
- Mitä asiakas ajattelee ostamisesta prosessin eri vaiheissa?
- Miten asiakas ohjataan päättämään?

Sopii myyntityötä johtaville ja myyntityötä tekeville henkilöille ja, yrityksen johdolle. Asiakaspalveluhenkilöille sekä sidosryhmähenkilöille jotka ovat myynnin kanssa tekemisissä. Oli myyntityö sitten henkilökohtaista myyntityötä kentällä tai puhelimitse.

### **Ajatuksia**

- Myyntityössä ihmisen täytyy todella nauttia tekemästään työstä ja olla ahne etsimään tätä nautintoa
- Myyjän ammatin mielenkiintoisia puolia on jatkuva kehittyminen
- Myyjien suurin puute on hyvin usein kuuntelutaidon ja -halun alueella. Myös kokeneiden ammattimyyjien.

### **Palaute-esimerkkejä:**

”Selkeä ja rauhallinen tyyli” ”Loistavia oivalluksia!”

”Tätä me olisimme tarvinneet ajat sitten, aiemmat koulutukset olivat jargonia!”