

VAIKUTTTAVAA KOULUTUSTA



Olli Linjala

Työyhteisöjen jaksaminen,
hyvinvointi, asennekoulutukset



Petri Niskanen

Muutoksen hallinta, johdon ja
välijohdon koulutukset



Petri Heinola
Myyntikoulutukset



Rauno Korpi

Työyhteisöjen kehittäminen,
energian- ja hengennostatus



Tommi Vuorinen

Ensivaikutelma, kohtaaminen,
fysionomia



Pauli Vuorio
Myynti- ja
puhetaitokoulutukset



Järjestämme myös avointa koulutusta eli yleisötilaisuuksia ja seminaareja.

Ilmoittautua voi jopa yksi henkilö tai pieni tiimi.

Osallistuminen on helppoa. Ilmoittautuminen ja tiedot: www.vaikutus.fi



Myyntitaidon käsikirja I
– Puhetaito ja tahtotila myyntityössä



Myyntitaidon käsikirja II
– Menesty myyjänä

Myymisen 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 myynninedistämistä.

Monet johtajat sanovat tekevänsä puolet ajastaan myyntityötä. Monet myyjät kertovat myynnin olevan asiakkaan johtamista. Useat ovat nähneet myyntitaitojen 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.

Myyntikoulutusta

Yleisötilaisuudet: www.vaikutus.fi

Kirjat: www.vaikutus.fi/kauppa

Pauli Vuorio: pauli.vuorio@vaikutus.fi