

MYNNIN TEHOVALMENNUS 12 x 3,5 tuntia ETÄKOULUTUS 2021 IV

Tavoitteet:

1. Saada myyntiin tehokkuutta ja tuloksellisuutta
2. Tehostaa ajankäyttöä myynnin kannalta oikeisiin asioihin
3. Ymmärtää myynnin sisältöä ja asiakkaan näkökulmaa
4. Parantaa myyntitilanteessa vuorovaikutustaitoja
5. Tehostaa digitaalisen markkinoinnin käyttöä

Koulutuksen kohderyhmä:

1. Yrityksen johto ja muut avainhenkilöt
2. Yrittäjät
3. Myyntineuvottelijat ym. myynnistä ja markkinoinnista vastaavat henkilöt yrityksessä

Sisältö pääpiirteittäin:

- 1. päivä 12.2.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa**
- 13.00–13.30 Ohjelman sisältö ja tavoitteet sekä esittäytyminen
- 13.30–14.30 Myynnin strateginen ajattelu, yleistä
- 14.30–14.45 Tauko
- 14.45–15.30 Myymmekö oikeita asioita oikeille asiakkaille, onko meillä myynnin välineet kunnossa?
- 15.30–16.15 Myynnin ajankäytön kohdistaminen oikealla tavalla
- 16.15–16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

2. päivä 22.2.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00-13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Tuotteistamisen merkitys ja lanseeraussuunnitelma
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Mitä asiakas hyötyy? Miten perustelemme hyödyt?
- 15.30-16.15 Brändiajattelu myyntityössä..., imago, mielikuvat, maine!
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

3. päivä 9.3.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00-13.30 Jakson sisältö ja tavoitteet sekä aiemman pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Myyntiprosessin kuvaus
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Myynnin alkuvalmistelut, ensivaikutelman luominen
- 15.30-16.15 Tarvekartoitus ja ostamisen motiivit
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

4.päivä 24.3.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00-13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Kysymysten käyttö, harjoitteita
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Päätöksenteon aikaansaaminen, päättämisen tavat, harjoitteita
- 15.30-16.15 Ratkaisun esittämien, hinnan käsittely
Vastaväitteiden käsittely, vastaväitepankin rakentaminen
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

5. päivä **8.4.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa**

- 13.00–13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Vuorovaikutuksen merkitys asiakkaan kohtaamisessa, esiintymisen taito
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Ensivaikutelman luominen kohtaamistilanteessa, mitkä tekijät vaikuttavat?
- 15.30-16.15 Sanaton viestintä, merkitys ja tehostaminen; harjoitteita
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

6.päivä **28.4.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa**

- 13.00-13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Kuuntelemisen taito
Äänenkäytön hallinta; esim. myyntityö puhelimessa
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Myyntityö puhelimessa
- 15.30-16.15 Erilaiset asiakastyypit, persoonat, miten käsittelen hankalia asiakkaita?
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

7. päivä 6.5.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00–13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliin palauttaminen
- 13.30-14.30 Digitaalinen markkinointi, sisältö ja merkitys, somestrategia
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Digitaalisen markkinoinnin työkalut, esittely ja kokemuksia, parityöskentelyä
- 15.30-16.15 Kotisivut, sisältömarkkinointi, linkit, hakukoneoptimointi
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

8.päivä 20.5.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00-13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliin palauttaminen
- 13.30-14.30 Verkkokaupan mahdollisuudet, sähköinen uutiskirje, sähköpostimarkkinointi
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Ryhmätyö; somestrategian rakentaminen ja työkalujen käyttäminen
- 15.30-16.15 Ryhmätyön purku
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

9. päivä 28.5.2021 Kouluttaja Marleena Härkönen OTM

- 13.00 – 13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30-14.30 Kaupankäynnin juridiikka; ostajan ja myyjän vastuut ja velvoitteet
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Markkinointilainsäädäntö sekä sopimaton menettely liiketoiminnassa.
- 15.30-16.15 Tuotevastuu, sähköiseen liiketoimintaan lainsäädäntö sekä kuluttajansuojalainsäädäntö
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

10. päivä 4.6.2021 Kouluttaja Marleena Härkönen OTM

- 13.00 –13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliinpalauttaminen
- 13.30- 14.30 Työlainsäädäntö markkinoinnin johtamisessa
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Oman yrityksen juridiikkaan liittyvät kehittämistarpeet markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen näkökulmasta
- 15.30-16.15 GDPR- tietosuoja-asetus ja sen vaikutukset markkinointiin
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

11. päivä: 10.6.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00–13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliin palauttaminen
- 13.30-14.30 Asiakassuhteen kasvattaminen; merkitys, muodot ja tavat
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Asiakassuhteen seurannan tavat; CRM:n eri muodot
- 15.30-16.15 Asiakkaan jälkimarkkinointi; jälkihoito, lisämyynnin aikaansaaminen
- 16.15-16.30 Yhteenveto ja palautekeskustelu

12.päivä 17.6.2021 Kouluttajat Markku Matis ja Riina Hankaa

- 13.00-13.30 Edellisen päivän pääkohtien mieliin palauttaminen
- 13.30-14.30 Erilaisia jälkimarkkinointikeinoja; ryhmätyö Ryhmätyön purku
- 14.30-14.45 Tauko
- 14.45-15.30 Asiakassuhteen kannattavuus ja seurannan mittarit
- 15.30-16.15 Myynnin kehittämissuunnitelman tekeminen; millä keinoilla parannan myyntityötäni?
- 16.15-16.30 Loppukeskustelu ja kurssin päättäminen

Toteutus:	Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy
Osallistujamäärä:	10 osallistujaa
Osallistumishinta:	1575 + alv 24 %/osallistuja
Ilmoittautuminen:	2.2.2021 mennessä ilmoittautumislomakkeella tai sähköpostilla sinikka.karjalainen@ktshc.fi
Lisätietoja:	Sinikka Karjalainen, 040 72 22 817 tai sinikka.karjalainen@ktshc.fi
Toteutustapa:	12 x 3,5 tunnin etäkoulutusjaksoa zoom (tai teams) koulutusohjelmalla