



## **Myynnin-, Myyntijohdon- ja Asiakaspalvelun koulutus**

### **Mitä teemme ja miksi?**

Myynnin, myynnin johtamisen ja asiakaspalvelun alan tehtäviin on vaikeaa saada osaavaa henkilökuntaa. Myös yrityksen olemassa olevalla henkilökunnalla ei usein ole riittävää osaamista, jotta yritys voisi siirtää heidät myynti- ja asiakaspalvelutehtäviin.

Panostamalla myyntiin ja asiakaspalveluun yritykset kasvattavat liikevaihtoaan, parantavat tulostaan, voivat investoida enemmän ja täten palkata myös uutta henkilökuntaa kasvavan tarpeen tyydyttämiseksi

### **Kenelle tämä koulutus ja valmennus on tarkoitettu?**

Kaikki ne yritykset, jotka haluavat kasvaa ja menestyä. Yleensä Start Up-, pienet- ja keskisuuret- yritykset. Henkilöille, jotka tykkäävät toimia ihmisten kanssa, oppia uusia taitoja, haluavat haastaa itsensä ja haluavat menestyä

### **No mitä hyötyä tästä olisi?**

Opiskelijoista tulee myynnin ja asiakaspalvelun huippuammattilaisia. He pystyvät työskentelemään missä tahansa myyntiorganisaatiossa, riippumatta toimialasta. Heidän vuorovaikutustaitonsa kehittyvät ja he tulevat paremmin toimeen erilaisten ihmisten kanssa niin työssä kuin vapaa-aikana. He ymmärtävät paremmin ihmisten toimintatapoja ja käyttäytymistä

### **No millaisiin tehtäviin tämä nyt sitten valmistaa?**

BtoB ja BtoC myynnin ja asiakaspalvelun tehtäviin, kuin myös yritysten myynnin johtamisen tehtäviin. Tehtäviin, jossa tarvitaan uutta modernia lähestymistapaa, perinteisen "myyntityrkytyksen" sijaan.

### **Miten tämä sitten toimii?**

Aluksi käymme läpi tavoitteita yrityksen ja opiskelijan kanssa, kartoitamme oppilaan osaamistason, analysoimme opiskelijan vahvuudet ja kehittymisosa-alueet ja teemme kehitys- ja toimintasuunnitelman



Peruskoulutuksen eli perusteiden päälle aletaan rakentaa syventävää osaamista asenteiden, toiminnan-, toimintasuunnitelmien ja tekniikoiden suhteen.

Viikoittaisena koulutuspäivä käymme läpi edellisen viikon tapahtumia, ratkomme mahdollisia esiin tulleita haasteita, opiskelemme uusia asenteita ja tekniikoita ja teemme viikoittaisen toimintasuunnitelman. Harjoittelemme rooliharjoituksina todellisia myynti- ja asiakaspalvelutilanteita

### **Mitä meistä sitten isona tulee?**

Kehitämme uusi, moderneja myynti- ja asiakaspalveluhenkilöitä, jotka auttavat ostajia tekemään hyviä ostopäätöksiä, kuin myös yrityksiä nostamaan toiminnan ja liikevaihdon uudelle tasolle

### **Mikä tämä Sandler Training on?**

Yli 50 vuotta, Sandler Training on auttanut myyntihenkilöstöä ottamaan myyntiprosessin haltuun, Auttanut yritysten johtotasoa löytämään ja poistamaan sokeat pisteet ja pullonkaulat, ja auttanut ammattilaisia ympäri maailman seuraavalle tasolle heidän urallaan

Esimerkiksi Harvard Business School on ottanut Sandler- metodin omaan opetussuunnitelmaan

### **Mitä nyt sitten? Miten edetään?**

Sinulle varmasti herää kysymyksiä, joten ota rohkeasti yhteyttä niin jutellaan ja katsotaan, onko "Sandler" sinulle sopiva tapa kehittää yrityksesi myynti seuraavalle tasolle. Tai sinulle, joka haluat myynnin huippuammattilaiseksi mutta et ole varma, miten sinne pääsee

### **Ole yhteydessä!**

Vesa Pelkonen

040 591 04 71

[vesa.pelkonen@sandler.com](mailto:vesa.pelkonen@sandler.com)

[www.finland.sandler.com](http://www.finland.sandler.com)

[www.sandler.com](http://www.sandler.com)