



Myynnin rekrytoivat koulutukset ICT-alan kasvuyrityksiin

Moderni myynti- ja neuvottelutaitojen osaaja tiimiinne koulutuksemme kautta!

Työelämälähtöisen koulutuksen tavoitteena on kouluttaa uusia myynnin, markkinoinnin ja asiakaspalvelun osaajia nykyajan teknologiateollisuuden ja ICT-alan digitalisaation vaatimuksien mukaisesti. Koulutuksessa hyödynnetään työelämäsimulaatiota ja oppiminen perustuu samoihin menetelmiin kuin oppiminen työelämässä. Koulutus rakennetaan yrityksen tai alan tarpeiden mukaisesti.

Sisältö mm.

- Yrityksen toimintaperiaatteet ja yritystoiminta
- Tuote – ja palvelutuntemus
- Asiakaspalvelu kokonaisuutena
- Vuorovaikutus- ja neuvottelutaidot
- Social selling
- Palvelumuotoilu ja tuotteistaminen
- Itsensä johtaminen ja ajanhallinta
- Asiantuntijamyynni ja myynnin prosessit

Toteutus

- Lähiopetusta, tiimioppimista ja työelämäsimulaatiota.
- Kouluttajina modernin ICT -alan ja myynnin asiantuntijoita.
- Työssäoppiminen

Edut yrityksellenne

- Saatte osaajia juuri teidän tarpeisiinne.
- Kustannustehokas tapa rekrytoida.
- Ajan säästö: haastattelemme ja esittelemme sopivimmat hakijat.
- Valitsemanne henkilö työskentelee työssäoppimisjaksolla koulutus-sopimuksella.

Yhdessä onnistumme! Ota yhteyttä, niin kerromme lisää

Valmennuskeskus Public

Susanna Juusola, p. 050 477 4789, susanna.juusola@valmennuskeskus.fi

Ilona Mannelin, p. 050 439 2592, ilona.mannelin@valmennuskeskus.fi

