



01.6.2023 - 14.6.2023 | Helsinki, Teams

Myyntitiimin vetäjä -käytännönläheinen valmennuskokonaisuus asiakashankintaan etänä ja hybridisti

Etätoteutus: Teams

Valtaosa myyntitapahtumista on pandemian ansiosta siirtynyt pysyvästi etäkanaviin. Tulevaisuudessa valtaosa myynnistä tapahtuu hyödyntäen etä ja hybridikanavia. Kuitenkin isolla osalla myyjistä on esimerkiksi suuria haasteita tehdä vaikuttavaa ja laaja alaista myyntiä verkkotapaamisessa ja tunnistaa, miten etä ja hybridikanavia voisi täysipainoisesti hyödyntää omassa myynnissä.

Myyntin esimiesten valmentava rooli korostuu tämän muutoksen ajurina. Hyvä myyntin esimies johtaa tiimiään esimerkillään, valmentaa ja sitouttaa kaikki yhteisiin tavoitteisiin.

Tässä käytännönläheisessä myyntin esimiehelle suunnatussa valmennuskokonaisuudessa saat tarvittavat työkalut myyntitiimin kehittämiseen ja liiketoiminnan parantamiseen kohti laadukasta, tehokasta ja ammattimaista myyntiä etä ja hybridikanavassa.

ALKAA
01.06.2023 08.45 -
14.06.2023 11.30

SIJAINTI
Teams,
Helsinki

JÄSENHINTA

690 €

(+alv 24%)

HINTA

900 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Valmennuksessa myynnin esimies oppii, miten myyntitiimi saadaan tekemään laaja-alaista asiakashankintaa etä ja hybridikanavien avulla.

Myynnin esimies ymmärtää, miten etätapaamisten avulla voidaan laajentaa oman myyntitiimin myyntialuetta sekä kasvattaa omaa lisä ja ristiin-myyntiä.

Missä tilanteissa myyntitiimin kannattaa hyödyntää puhelinta ja missä verkkotapaamista sekä missä olla fyysisesti paikalla?
Miten valmennan myyntitiimin hyödyntämään etäkanavien tehokeinoja, puhelimesta ja verkkotapaamisesta sekä minkäläistä myyntimateriaalia tarvitaan etänä tapahtuvaan asiakashankintaan myyntitekniikan tukena?

Valmennuksen aikana rakentuu malli, minkä avulla esimies voi jalkauttaa valmennuksen opit omalle myyntitiimilleen.

Kauppakamarin valmennuksessa hyödynnetään Teamsia sekä etä ja hybriditapaamisessa tarvittavia työkaluja.

Tervetuloa mukaan!

Ohjelma

1.6. klo 09-11.30. Työpaja 1.

klo 8.50 Yhteyden avaus

Miten laajennat tiimisi myyntialuetta ja houkuttelette asiakkaat tapaamiseen etä ja hybridikanavassa?

-Miten hyödynämme tiimin kanssa etä ja hybriditapaamista myyntialueen laajentamiseen?

-Missä myyntitilanteissa tiimiläisteni kannattaa käyttää puhelinta, verkko ja fyysistä tapaamista

-Miten valmistelemme asiakkaamme verkkotapaamiseen ja miten valmistaudumme itse?

11.30 Tilaisuus päättyy

.....

8.6 klo 09-11.30. Työpaja 2.

klo 8.50 Yhteyden avaus

Miten tiimisi tekee lisää ammattimaista ja laaja-alaista myyntiä hyödyntäen etä ja hybridikanavaa?

-Verkkotapaamisen tehokeinot myyntiin ja asiakashankintaan tekniikan mahdollisuudet

-Miten ohjaamme etä ja hybriditapaamista materiaalin avulla suusanallisen ja materiaalin yhteispeliä?

-Miten laajennamme myyntiä heti tapaamisen alusta lähtien?

-Miten saamme selville asiakkaan tavoitteen ja tarpeen sekä hoksautan

ratkaisujen hyötyjä etä ja hybriditapaamisessa?

11.30 Tilaisuus päättyy

.....

14.6 klo 09-11.30. Työpaja 3.

klo 8.50 Yhteyden avaus

Miten hyödynätte etä ja hybridikanavaa kaupan kotiuttamiseen ja asiakkuuden hoitamiseen?

-Parhaat keinot tiimille kotiuttaa kauppa etä ja hybridikanavassa

-Miten rakennamme toimivan materiaalin tarjoustapaamiseen

-Miten juoksutamme läpi tarjoustapaamisen vaikuttavasti etänä ja hybridisti.

-Toimivimmat keinot ja esimerkit hoitaa asiakassuhdetta etänä esimerkit eri toimialoilta

-Onnistumisten monistamista ja haasteiden sparrausta

11.30 Tilaisuus päättyy

Jaksot

Tapahtuman nimi
Työpaja 1, 1.6.2023
Työpaja 2, 8.6.2023
Työpaja 3, 14.6.2023

Alkaa
1.6.2023 klo 08:45
8.6.2023 klo 08:45
14.6.2023 klo 08:45

Päättyy
1.6.2023 klo 11:30
8.6.2023 klo 11:30
14.6.2023 klo 11:30

Asiantuntijat

Kai Rustholkarhu

Toimitusjohtaja
Closer Group Oy

Tuomas Timonen

Partneri, valmentaja
Closer Group Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360
asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.