



03.5.2023 | Helsinki, Teams

Vapaudu hintakilpailusta arvoperusteisella hinnoittelulla 3.5.2023

Etätoteutus: Zoom

Kaikki organisaatiot kohtaavat myynnin ja ostamisen murroksen. Tässä murroksessa myynnin kasvu hiipuu ja kannattavuusmarginaalit pienenevät, ellei organisaatio uusi toimintojaan.

Tässä koulutuksessa kuulet, miten arvoperusteinen hinnoittelu auttaa yritystä parantamaan kannattavuuttaan myyntityön ja ostamisen murroksessa.

ALKAA
03.05.2023 09.00 -
03.05.2023 12.00

SIJAINTI
Teams,
Helsinki

JÄSENHINTA

450 €

(+alv 24%)

HINTA

600 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

2020-luvulla olemme myynnin murroksen ja asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutoksen takia aivan uudessa tilanteessa. Monissa organisaatioissa haasteena ovat seuraavat asiat: myyntivolyymit ovat lähteneet laskuun, kannattavuus ei pysy halutulla tasolla, asiakkaat kilpailuttavat kaiken ja uudet myyntikanavat korvaavat perinteisen myyntityön. Olemme tilanteessa, jossa joudumme pohtimaan seuraavia asioita:

- miten kasvatan liikevaihtoa
- miten kasvatan tulosta
- miten pidän kulut kurissa
- miten tehostan toimintaa
- miten tehostan resurssien käyttöä.

Tämän myötä myyntityön ja ostamisen murros, ja niiden vaikutukset tuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun ovat nousseet erittäin ajankohtaisiksi aiheiksi. Jotta pärjäämme entistä kireämmässä kilpailutilanteessa, on meidän mietittävä arvon tuottamista asiakkaillemme, jotta pääsemme pois hintakilpailusta ja entisestään pienenevistä katteista.

Viimeisten tutkimusten mukaan 38 % myyntitapahtumista johtaa "ei päätöstä" -lopputulemaan. Mielenkiintoinen kysymys onkin se, miten hinta vaikuttaa tähän, miten asiakkaat luottavat myyntityötä tekeviin ihmisiin ja miten luottamus heijastuu hinnoitteluun. Asiakkaat haluavat ostaa ja asioida helposti ja nopeasti. Yritysten haasteena onkin löytää kannattava tapa myydä eri kanavissa, sillä digitaalisuus muuttaa ihmisten välisten kontaktien merkitystä.

Hyödyt:

- Opit hyödyntämään arvoperusteista hinnoittelua
- Parannat kannattavuutta oikealla hinnoittelulla
- Perehdyt luottamuksen rooliin hinnoittelussa ja myyntityössä

Kenelle:

Koulutus sopii kaikille B2B-yrityksen palveluiden tai tuotteiden myynnistä ja hinnoittelusta vastaaville toimialasta riippumatta.

Kouluttajana toimii **Johanna Förnäs**, joka on kokenut liiketoimintajohdon ammattilainen. Hänellä on kokemusta liiketoiminnan ja myynnin johtamisesta yli 20 vuotta. Johannalta löytyy konkreettisia näyttöjä palveluiden myynnistä, kehittämisestä sekä vaativien muutosten läpiviennistä haastavassa toimintaympäristössä.

Ohjelma

8.45
Yhteyden avaus

9.00
Myyntityön ja ostamisen murros, ja niiden vaikutukset tuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun

10.00
Tauko

10.10
Arvon myyminen asiakkaille hinnan sijaan

38% myyntitapahtumista johtaa ei päätöstä -lopputulemaan — miten hinta vaikuttaa tähän?

11.00
Tauko

11.10
Miten luottamus heijastuu hinnoitteluun, ja miten asiakkaat luottavat myyntityötä tekeviin ihmisiin

12.00
Koulutus päättyy

Asiantuntijat

Johanna Förnäs

Lehtori
Haaga-Helia ammattikorkeakoulu 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.