



09.11.2021 | Seinäjoki, Sokos Hotel Lakeus

Nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen 9.11.2021 Seinäjoki

Nykyasiakkuuden arvon kasvattamispäivässä on tarkoitus lähestyä käytännönläheisesti aihetta omien asiakkaiden kautta ja tuottaa suunnitelma yhdelle potentiaaliselle asiakkaalle hyödyntäen ryhmän kokemuksia.

Jokainen meistä kaipaa ja tarvitsee inspiraatiota ja innostusta omaan työhönsä – tämä päivä tarjoaa myyjille mahdollisuuden tulostunnon nostattamiseen myyntikauden alkuun!

Valmennuspäivä on tarkoitettu kaikille henkilökohtaista myyntityötä tekeville ja omien myyntitaitojen kehittämistä kiinnostuneille henkilöille, joilla nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen on tärkeää saavuttaakseen myyntitavoitteensa.

ALKAA

09.11.2021 09.00 -
09.11.2021 16.00

SIJAINTI

Sokos Hotel Lakeus, Seinäjoki

JÄSENHINTA

420 €

(+alv 24%)

HINTA

590 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Nykyasiakkuuden arvon kasvattamispäivässä on tarkoitus lähestyä käytännönläheisesti aihetta omien asiakkaiden kautta ja tuottaa suunnitelma yhdelle potentiaaliselle asiakkaalle hyödyntäen ryhmän kokemuksia.

Jokainen meistä kaipaa ja tarvitsee inspiaraatiota ja innostusta omaan työhönsä – tämä päivä tarjoaa myyjille mahdollisuuden tulostuksen nostattamiseen myyntikauden alkuun!

Kenelle

Valmennuspäivä on tarkoitettu kaikille henkilökohtaista myyntityötä tekeville ja omien myyntitaitojen kehittämistä kiinnostuneille henkilöille, joilla nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen on tärkeää saavuttaakseen myyntitavoitteensa.

Miksi

Toimintaympäristössä tapahtuvien muutosten myötä myyntitaidon ja asiakasymmärryksen merkitys tulee korostumaan tulevaisuudessa. Myynnin kyky reagoida muutoksiin ja kokonaisuuksien ymmärtäminen nousevat entistä merkittävämpään asemaan, kun asiakaskohtaamisten odotukset lisäarvon tuottamisesta kasvavat.

Tavoite

Valmennuspäivän jälkeen sinulla on selkeä käsitys asioista, joihin juuri sinun pitää panostaa saavuttaaksesi myyntitavoitteet keskittymällä asiakkuuksien laajentamiseen ja syventämiseen. Lisäksi saat hyödyllisiä vinkkejä suoraan käytäntöön vietäväksi!

Mitä

Päivän aikana on tarkoitus yhdessä selkeyttää myynnissä menestymisen "salaisuuksia" mm.

- Asiakkuuksien laajentamiseen ja syventämiseen vaikuttavat tekijät
- Myynnin lähtöasema-ajattelu
- Miten erottaudumme kilpailijoista tässä markkinatilanteessa?
- Miten käytännössä laajennan ja syvennän asiakkuuksia (omat esimerkkiasiakkaat)?

Valmistautuminen päivään:

- Valitse yksi omista asiakkaistasi, jonka kanssa olet onnistunut kasvattamaan asiakkuuden arvoa sekä
- Yksi oma asiakas, jossa näet potentiaalia kasvattaa asiakkuuden arvoa

Ohjelma

8:45 Ilmoittautuminen ja aamupalaa tarjolla
9:00 Tilaisuus alkaa
11:00-11:45 Lounas
14:30 Iltapäiväkahvit makealla
16:00 Tilaisuus päättyy

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

06 429 8100
ep@kauppakamari.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään viikko (1) viikkoa ennen tilaisuutta. 7-5 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarilla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 2 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.