



10.11.2021

Jari Parantainen: Etämyyjäksi vai eläkkeelle 10.11.2021

Etätoteutus: Zoom

Etämyyjäksi vai eläkkeelle?

Entiset ajat eivät enää palaa. Moni asiantuntija ja myyjä elättelee kuvitelmaa, että videoneuvottelut ja etätyöt ovat vain jokin väliaikainen riesa, josta pääsemme pian eroon.

Et kuitenkaan voi selittää kömpelöä videokäytöstä loputtomasti sillä, että tilanne muuttui yllättäen joskus keväällä 2020.

Tämän koulutuksen avulla opit miten teet asiakkaaseen vaikutuksen myös videoneuvottelussa.

ALKAA
10.11.2021 09.00 -
10.11.2021 12.15

SIJAINTI

JÄSENHINTA

430 €

(+alv 24%)

HINTA

530 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Viimeistään nyt jokainen fiksu ammattilainen varautuu siihen, että yhä suurempi osa neuvotteluista, projekteista ja myyntikäynneistä on hoidettava etänä netin välityksellä tästä hamaan tappiin. Kun kilpailijasi ottavat tilanteen haltuun joka tapauksessa, alat pian vaikuttaa amatööritiltä ja reppanalta heihin verrattuna.

Tavoitteesi on vaikuttaa asiakkaasi käytökseen aivan kuten perinteisessäkin tapaamisessa. Mutta tarvitset siihen uusia taitoja, joita kukaan meistä ei ole saanut synnyinlahjana.

Koulutuksessa kuulet vastaukset seuraaviin tärkeisiin kysymyksiin:

- Millaisista osista jokaisen etätapaamisen vaikuttavuus syntyy?
- Mitä puuhasteluharha tarkoittaa? Miten se liittyy asiakastyöhön?
- Kuinka Nixon munasi tv-väittelynsä Kennedyn kanssa vuonna 1960?
- Miten etäkohtaamisen valmistelut poikkeavat perinteisestä?
- Mitkä ovat videoneuvotteluja koskevat yleiset väärinkäsitykset?
- Kuinka rakennat etäpalaverissa toimivan myyntiesityksen?
- Miten virität tekniikan niin, että saat pidetyksi asiakkaasi huomion?

Kuulet kymmenittäin vinkkejä, joiden avulla vaikutat entistä tehokkaammin ostajaan ja hänen päätöksinsä.

Ohjelma

09.00

Tervetuloa!

Janne Kettunen, Kauppakamarin koulutus

09.05

Jari Parantainen

Koulutuksessa kuulet vastaukset seuraaviin tärkeisiin kysymyksiin:

- Millaisista osista jokaisen etätapaamisen vaikuttavuus syntyy?
- Mitä puuhasteluharha tarkoittaa? Miten se liittyy asiakastyöhön?
- Kuinka Nixon munasi tv-väittelynsä Kennedyn kanssa vuonna 1960?
- Miten etäkohtaamisen valmistelut poikkeavat perinteisestä?
- Mitkä ovat videoneuvotteluja koskevat yleiset väärinkäsitykset?
- Kuinka rakennat etäpalaverissa toimivan myyntiesityksen?
- Miten virität tekniikan niin, että saat pidetyksi asiakkaasi huomion?

Kuulet kymmenittäin vinkkejä, joiden avulla vaikutat entistä tehokkaammin ostajaan ja hänen päätöksinsä.

12.15

Koulutus päättyy

Koulutus toteutetaan Zoomilla.

Asiantuntijat

Jari Parantainen

Tuotteistaja

Noste 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.