



10.11.2021

## Jari Parantainen: Miten asiantuntijat ja myyjät voisivat raivata yhdeksän yleisintä ostamisen estettä 10.11.2021

Etätoteutus: Zoom

### Näin raivaat 9 salaista ostamisen estettä

Menetätkö tilauksia niin, ette keksi siihen mitään järkevää selitystä? Raivostuttavaa, eikö totta?

Asiakas kertoo, että hänellä on ongelma. Hän haluaa tehdä asialle jotain. Tarjoat mielestäsi täydellistä ratkaisua. Silti asiakas ei osta. Mikä meni pieleen?

Yleisimmät selitykset ovat kiire, liian kova hinta tai jokin epämääräinen "sopimattomuus". Näin ostaja ainakin väittää. Todellisuudessa taustalla vaikuttaa paljon muita syitä, joita asiakas ei a) itsekään aina tiedosta tai b) ei halua sanoa ääneen.

Tässä koulutuksessa käymme läpi yhdeksän yleistä, mutta yleensä salaisuudeksi jäävää ostamisen estettä. Ne ajavat tuhansia sinisilmäisiä myyjiä raivon partaalle joka vuosi. Jotkin ostajien hätävalheet saattavat vaikuttaa yritykseesi tavalla, joka maksaa vuosien mittaan miljoonia.

Jotkin ostamisen salaiset esteet ovat todella sellaisia, ette mahda niille juuri mitään. Mutta onneksi suurimpaan osaan pystyt vaikuttamaan jopa niin, ettei se ole edes kovin vaikeaa tai kallista.

ALKAA

10.11.2021 12.45 -  
10.11.2021 16.00

SIJAINTI

JÄSENHINTA

**430 €**

(+alv 24%)

HINTA

**530 €**

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

## Kuvaus

Koulutuksessa saat vastaukset seuraaviin kysymyksiin:

- Miksi niin iso osa ostamisen esteistä jää helposti arvoitukseksi?
- Mitä asiakkaiden yleisimmät selitykset todellisuudessa tarkoittavat?
- Miksi asiakas saattaa itsekin uskoa selitykseensä?
- Millaiset yksityiset motiivit vaikuttavat myös sinun asiakkaasi päätöksiin?
- Mitkä ovat sellaisia ostamisen esteitä, että voisit raivata ne koska tahansa?

Kaupan päälle saat tarkistuslistan, joka sisältää yli 60 yleisintä (ostajan) pelonpoistajaa.

## Ohjelma

12.45

Tervetuloa!

Janne Kettunen, Kauppakamarin koulutus

12.50

### Jari Parantainen

Koulutuksessa saat vastaukset seuraaviin kysymyksiin:

- Miksi niin iso osa ostamisen esteistä jää helposti arvoitukseksi?
- Mitä asiakkaiden yleisimmät selitykset todellisuudessa tarkoittavat?
- Miksi asiakas saattaa itsekin uskoa selitykseensä?
- Millaiset yksityiset motiivit vaikuttavat myös sinun asiakkaasi päätöksiin?
- Mitkä ovat sellaisia ostamisen esteitä, että voisit raivata ne koska tahansa?

Kaupan päälle saat tarkistuslistan, joka sisältää yli 60 yleisintä (ostajan) pelonpoistajaa.

16.00

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.