



09.12.2021 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

## Moderni ja älykäs myynti 9.12.2021

Hybriditoteutus: Striimi & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

**Tervetuloa Helsingin seudun kauppakamarin myyntivalmennukseen joka on suunnattu palveluiden myynnistä ja omien myyntitaitojen kehittämisestä kiinnostuneille henkilöille!**

Toimintaympäristössä tapahtuvien muutosten myötä myyntitaidon merkitys tulee korostumaan tulevaisuudessa. Nykymarkkinoilla perinteinen tuotemyynti ei enää riitä. Myynnin kyky reagoida muutoksiin ja kokonaisuuksien ymmärtäminen nousevat entistä merkittävämpään asemaan kun asiakaskohtaamisten odotukset lisäarvon tuottamisesta kasvavat. Keskeisessä roolissa modernin ja älykkään myynnin kehittämisessä on asiakkaiden kohtaaminen, vuorovaikutus- ja neuvottelutaidot sekä kyky viestiä vaikuttavasti.

**Valmennuspäivän jälkeen sinulla on selkeä käsitys asioista, joihin juuri sinun pitää panostaa saavuttaaksesi tavoitteesi helpommin.**

ALKAA  
09.12.2021 08.45 -  
09.12.2021 15.30

SIJAINTI  
Kauppakamarin koulutustilat,  
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

**495 € / 495 €**

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

**695 € / 695 €**

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

## Kuvaus

Valmennuspäivä on suunniteltu palveluiden myynnistä ja omien myyntitaitojen kehittämiseksi kiinnostuneille henkilöille.

Koulutuksen jälkeen

- tiedät vahvuutesi ja kehittämiskohteesi myyjänä ja olet löytänyt keinoja oman työsi kehittämiseen
- työskentelysi on tehokkaampaa ja tulosorientoituneempaa, joten myös työn mielekkäisyys kasvaa ja tulokset paranevat
- olet kehittänyt henkilökohtaisia vuorovaikutus- ja johtamistaitojasi

Tervetuloa mukaan!

**Mikäli striimiin osallistuu useampi henkilö samasta organisaatiosta, saavat lisäosallistujat koulutuksen puoleen hintaan.**

Ilmoittautuminen tulee tehdä suoraan asiakaspalveluun: asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi tai soita 09 2286 0360.

## Ohjelma

8.45  
Ilmoittautuminen ja aamupala

### 9.00 Moderni ja älykäs myynti

- Mihin juuri minun/meidän pitää panostaa tekemisessä (jaettu ymmärrys)
- Miten hyödynnän toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset?
  - asiakkaiden kohtaaminen, vuorovaikutus- ja neuvottelutaidot
- Miten tiedostamme asiakkaan tarpeet?
  - pystytkö tuottamaan lisäarvoa asiakkaillesi?
- Miten varmistetaan 2022 vuoden myyntitavoitteiden saavuttaminen?

15.30  
Tilaisuus päättyy

Tarjoilut:  
Kahvit klo 8.45, 10.15 ja 14.15. Lounas klo 12.00–12.30

## Asiantuntijat

### Petri Kiikkinen

Yritysvalmentaja  
Turboteam Oy

# Kauppakamarin asiakaspalvelu

09 2286 0360

asiakaspalvelu@kauppakamari.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.