



29.9.2021 | Oulu, Technopolis Ydinkeskusta

## Nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen 29.9.2021 Oulu

Koulutuksessa lähestytään aihetta käytännönläheisesti omien asiakkaiden kautta. Päivän aikana tuotamme suunnitelman yhdelle potentiaaliselle asiakkaalle ryhmän kokemuksia hyödyntäen. Jokainen meistä kaipaa ja tarvitsee inspiraatiota ja innostusta omaan työhönsä – tämä päivä tarjoaa myyjille mahdollisuuden tuloksonnon nostattamiseen myyntikauden alkuun!

ALKAA  
29.09.2021 09.00 -  
29.09.2021 16.00

SIJAINTI  
Technopolis Ydinkeskusta, Oulu

JÄSENHINTA

**390 €**

(+alv 24%)

HINTA

**585 €**

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

### Kuvaus

**Kenelle?** Kaikille henkilökohtaista myyntityötä tekeville ja omien myyntitaitojen kehittämistä kiinnostuneille henkilöille, joille nykyasiakkuuden arvon kasvattaminen on tärkeää myyntitavoitteiden saavuttamiseksi.

**Miksi?** Toimintaympäristössä tapahtuvien muutosten myötä myyntitaidon ja asiakasymmärryksen merkitys tulee korostumaan tulevaisuudessa. Asiakaskohtaamisten odotetaan tuottavan entistä enemmän lisäarvoa. Näin ollen myynnin kyky reagoida muutoksiin ja kokonaisuuksien ymmärtäminen nousevat entistä merkittävämpään asemaan!

**Tavoite:** Valmennuspäivän jälkeen Sinulla on selkeä käsitys asioista, joihin juuri Sinun tulee panostaa laajentaaksesi ja syventääksesi asiakkuuksia ja saavuttaaksesi myyntitavoitteesi. Lisäksi saat hyödyllisiä vinkkejä suoraan käytäntöön vietäväksi!

### Ohjelma

**Päivän aikana selkeytämme yhdessä myynnissä menestymisen "salaisuuksia":**

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

**Aikataulu:**

8.45 Ilmoittautuminen ja aamukahvi  
9.00 Koulutus alkaa  
12.00 Lounas  
14.15 Iltapäiväkahvi  
16.00 Tilaisuus päättyy

**Valmistautuminen päivään:**

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

Tervetuloa vahvistamaan osaamistasi ja innostumaan!

**Lisätiedot:** palvelujohtaja Riitta Schroderus, puh. 050 338 9350,  
riitta.schroderus(at)chamber.fi

**Ilmoittautuminen:** Pyydämme ilmoittautumaan **22.9. mennessä** *Lisää ostoskoriin-* painikkeen kautta. Luomalla tunnuksen ja kirjautumalla sisään KauppakamariKauppaan ohjelma laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen. Etuhinta edellyttää siis kirjautuneena asiointia. Voit ilmoittautua koulutukseen myös sähköpostilla: jaana.lahtinen@chamber.fi

### Asiantuntijat

**Petri Kiikkinen**

Yritysvallmentaja  
Turboteam Oy

---

## Oulun kauppakamari, Jaana Lahtinen

050 408 0663

jaana.lahtinen@chamber.fi

### Peruutusehdot

**Perumisehdot:** Viikkoa ennen peruista kurssipaikoista perimme 50 % osallistumismaksusta. Kahta päivää ennen tilaisuutta tai myöhemmin tehdyistä perumisista perimme osallistumismaksun kokonaisuudessaan. Voit perua ilmoittautumisesi maksutta toimittamalla meille sairauslomatodistuksen. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa toiselle henkilölle. Sähköisen materiaalin tilanneilta perimme materiaalin hinnan, jos materiaali on lähetetty ennen perumista.

### Oikeudet muutoksiin

*Muutokset mahdollisia. Koulutuksen järjestämisen ehtona on koulutuskohtaisen vähimmäisosallistujamäärän täyttyminen. Oulun kauppakamarilla on oikeus perua koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.*