



# MAINIOKSI MYYJÄKSI -AKTIIVISEN MYYNTITYÖN PERUSTEITA

15.2.2021 klo 12.30–16, osa 1

16.2.2021 klo 12.30–16, osa 2

*Sinä, joka kaipaat aktiivista uutta otetta myyntityöhösi. Sinulla ei tarvitse vielä olla työpaikkaa, kiinnostus riittää syyksi tulla mukaan! Tai voit olla jo myyntityön osaaja, ja tulla hakemaan uusia näkökulmia työhösi. Näiltä tehokailta myynnin iltapäiviltä saat rohkeutta ottaa kontaktia asiakkaisiin ja itsellesi varmuutta työn tekemiseen. Lisäksi varmistellaan, mistä meidän myyntityö lähtee liikkeelle – asiakkaista ja heidän tarpeista. Iltapäivät toteutetaan yhdessä monimuotomerkonomian koulutusryhmän kanssa*

## Koulutuksen sisältö

15.2.2021, klo 12.30–16

- Missä kaikkialla olemme kuulolla?
  - Digitaaliset ja perinteiset palvelukanavat sovussa vai riidoissa?
- Mistä niitä asiakkaita revitään?
  - työkaluja asiakashankintaan
- Hissi epäkunnossa!
  - kiivetään rappuja pitkin kohti kauppa
- Päätökseen asti tämä kauppa, osa 1

16.2.2021, klo 12.30–16

- Asiakkaan arvoarvaus-kartta
  - asiakkaalle synnytetävän arvon tunnistamisen ja luomisen canva-työkalu
- Uteliaisuus on valttia
  - kysymystekniikat käyttöön
- Päätökseen asti tämä kauppa, osa 2

## Koulutuspaikka

Ammattiopisto Tavastia, Hattelmalantie 8, A-rakennus, Hämeenlinna.

## Kustannukset

Molemmat koulutusiltapäivät yhteensä 155€ (sis. alv 24 %)

## Ilmoittautuminen

Viimeistään kaksi viikkoa ennen koulutusta osoitteessa [www.opistopalvelut.fi/vanajakoulutus/](http://www.opistopalvelut.fi/vanajakoulutus/) tai Koulutussihteeri Päivi Aaltonen, puh. 050 440 0846 [vanajakoulutus@kktavastia.fi](mailto:vanajakoulutus@kktavastia.fi)

## Lisätiedot

Kouluttaja Satu Vuori, puh. 050 4400 426 [satu.vuori@kktavastia.fi](mailto:satu.vuori@kktavastia.fi)