

Ajankäyttö

Aktiivisuus

Asenne

Asiantuntemus

Itseluottamus

Itsetuntemus

Kehittyminen

Kuuntelutaito

Puhetaito

Päätöstaidot

Sietokyky

Tavoitteellisuus

Tilannetaju

Tunne

Vakuuttavuus

Vuorovaikutus

Ymmärrys

MYYNTIKOULUTUS

AKTIIVISEEN MYNTIIN

Aamupala



OSA I Aloitus ja esittelyt
Myyntityön lainalaisuudet
Mistä myyntitulo syntyy
Myyjän pääns kunto
Kovat lait
Neuvottelutaitoharjoitus



OSA II Vaikuttaminen
Myynti-idea
Vastaväitteiden käsittely

Ruokatauko



OSA III Esiintyminen ja suunnitelma
Puhe- ja esiintymistaito myyntityössä
Ihmisten erilaisuus
Non-verbaalinen viestintä myyntityössä
Myyntiprosessissa tärkeimmät huomioitavat asiat

Kahvitauko



OSA IV Päätöstekniikat ja niiden käyttäminen
Kriittiset hetket



OSA V Mitä myyminen on
Huomion arvoisia asioita
Mitä ostamisen päätöshetkessä tapahtuu
Tilaisuuden päätös

Kouluttajana Pauli Vuorio



Kouluttaja
Yrityskonsultti
Toimitusjohtaja
Power Competence Oy

Tarjouspyynnöt organisaatiokohtaisista koulutuksista
Pauli Vuorio puh. 050 570 8163 • pauli.vuorio@powercompetence.fi