Ajankäyttö

Aktiivisuus

Asenne

Asiantuntemus

Itseluottamus

Itsetuntemus

Kehittyminen

Kuuntelutaito

Puhetaito

Päätöstaidot

Sietokyky

Tavoitteellisuus

Tilannetaju

Tunne

Vakuuttavuus

Vuorovaikutus

Ymmärrys

MYYNTIKOULUTUS
AKTIIVISEEN MYYNTIIN

Aamupala

OSA I Aloitus ja esittelyt
Myyntityön lainalaisuudet
Mistä myyntitulos syntyy
Myyjän pään kunto
Kovat lait
Neuvottelutaitoharjoitus

OSA II Vaikuttaminen
Myymisen 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
Myyntijohtaja
Power Competence Oy

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

POWER COMPETENCE
www.powercompetence.fi