

Ajankäyttö

Aktiivisuus

Asenne

Asiantuntemus

Itseluottamus

Itsetuntemus

Kehittyminen

Kuuntelutaito

Puhetaito

Päätöstaidot

Sietokyky

Tavoitteellisuus

Tilannetaju

Tunne

Vakuuttavuus

Vuorovaikutus

Ymmärrys

MYYNTIKOULUTUS

AKTIIVISEEN HENKILÖKOHTAISEEN MYYNTITYÖHÖN

08.30-09.00 Aamupala



Koulutus alkaa klo 09.00

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



OSA II Vaikuttaminen
Myynti-idea
Vastaväitteiden käsittely

12.00-13.00 Ruokailutauko



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

14.30-14.45 Kahvitauko



OSA IV Päätöstekniikat ja niiden käyttäminen
Kriittiset hetket



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

Tilaisuuden päätös

Tilaisuuden vetäjänä toimii Pauli Vuorio



Kouluttaja
Kirjailija
Myyntimies

Koulutuksista tarjouspyynnöt ja ilmoittautumiset avoimiin koulustilaisuuksiin
www.powercompetence.fi