

KASVUA KAINUUSEEN

Aktiivisen myynnin valmennus

Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hanke toteuttaa kainuulaisille pk-yrityksille suunnatun myyntivalmennuksen, jonka tavoitteena on antaa työkaluja tavoitteelliseen myyntityön johtamiseen, asiakashankintaan ja aktiiviseen asiakkaiden kontaktointiin.

Haluatko lisää myyntiä?

Yrityksen tärkein tehtävä on hankkia asiakkaita ja pitää niistä hyvää huolta.

Tässä valmennuksessa keskitymme siihen, miten kasvatat myyntiä, kehität tuottavampia asiakkuuksia ja teet myyntityöstä yrityksesi arjen tärkeimmän asian.

Yhdessä myyntivalmentajien kanssa löydät ratkaisuja uusasiakashankintaan ja myynnin tavoitteiden kautta johtamiseen. Käymme myös läpi, miten voit hyödyntää sähköisen markkinoinnin työkaluja paremmin asiakashankinnassa ja jälkimarkkinoinnissa. Valmennuksessa tartumme myös oikeasti luuriin ja teemme kauppaa yhdessä. Eli luvassa ei ole laulua eikä leikkiä vaan valmennus, jossa teet oikeasti myyntiä.

Jos haet yrityksesi myynnille yli 10 % kasvua tänä vuonna ja etsit työkaluja yrityksesi myynnin tekemiseen ja johtamiseen – tämä on valmennus, johon sinun kannattaa osallistua.

Valmennuksesta saat konkreettisia työkaluja ja potkua myynnin tekemiseen.

Valmennusohjelma sisältää:

- 6 valmennuskertaa, joissa et puuduta takapuoltasi luennoilla vaan työstät yrityksesi kannalta tärkeimpiä kysymyksiä yhdessä valmentajien kanssa ja työtetään asioita jo käytännössä valmennuspäivän aikana.
- 1 Henkilökohtainen myynnin ja johtamisen vahvuuksien ja kehittämiskohteiden Extended DISC® -arvion
- 8 työkalua, tuloksellisesta nykyaikaisesta myynnistä ja markkinoinnista jotka voit ottaa heti käyttöösi
- Mahdollisuus yrityskohtaiseen sparraukseen, jossa jalkautetaan asioita suoraan yritykseesi ja omaan arkeesi sopivalla tavalla. Sparraussessioon voi osallistua myös muita yrityksesi avainhenkilöitä ja ne suunnitellaan aina yhdessä teidän tarpeidenne pohjalta.

Valmentajinasi ja myynnin sparraajina toimivat mm. Ollis Leppänen, Jari Junkkari, Ilari Tervonen ja Jari Haapaniemi Intotalolta. Intotalon referensseihin voit tutustua osoitteessa

<http://www.intotalo.com/yritys/referenssit/>

Valmennus on suunnattu sinulle, jos

- Myyntisi perustuu aktiiviseen asiakkaiden kontaktointiin ja tapaamisiin
- Haluat kasvattaa yrityksesi myyntiä ja tiedät, että se ei tule automaattisesti
- Olet valmis panostamaan omaa ja henkilökuntasi aikaa asiakaskontaktointiin
- Pystyt sitoutumaan kuuteen puolen päivän valmennuskertaan ohjelman mukaisesti (etkä ainakaan jänistä luurileiriltä)

Valmennusryhmään valitaan enintään 8 yritystä. Yhdestä yrityksestä voi osallistua 1-2 osallistujaa.

Valmennus on maksuton Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen –hankkeen hankeyrityksille.

(Mahdollinen yrityskohtainen sparraus sovitaan jokainen yrityksen kanssa erikseen ja tuki sparrauksiin on 50 %).

Aktiivisen myynnin valmennusohjelma

1. Myynnin tavoitteiden asettaminen ja asiakkaiden prospektointi

Ti 2.5. Klo 16-19, Valmentajana: Ollis Leppänen ja Jari Junkkari

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Tavoitteellinen myyntityö – mitä myynnissä pitää mitata?
- Ostokäyttäytymisen muutos – miten meidän tulee siihen vastata?
- Tavoiteasiakkaan määrittäminen ja markkinapotentiaalin tunnistaminen
- Myynnin nykytila-analyysi
- Näin keräät 100 potentiaalisen asiakkaan listan

2. Miten herätän kiinnostuksen asiakkaissa?

To 18.5. Klo 16-19, Valmentajana Ollis Leppänen

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Miten vahvistan yritykseni ja ratkaisuni tunnettuutta markkinoilla?
- Mitä asiakkaamme haluaa kuulla?
- Näin herätät asiakkaan kiinnostuksen sähköpostiviestillä
- Miten rakennan sisäänheittotuotteen tai ”liidigeneraattorin”, jolla saan asiakkaat sitoutumaan yritykseeni
- Asiakaskontaktointin taustatyöt: Valmistautuminen seuraavaan valmennuskertaan

3. Aktiivinen asiakaskontaktointi ja puhelintyöskentely (käytännön soittoharjoitukset)

To 1.6. Klo 8-12, Valmentajana Jari Junkkari

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Lääkkeitä luuriflunssaan -
- Asiakkaan kontaktointi ja tapaamisen sopiminen
- Energian johtaminen myyntityössä
- Asiakaskontaktointin ulkoistamisen ratkaisut

4. Näin rakennat myyvän tarjouksen asiakkaillesi

To 10.8. Klo 16-19 Valmentajana Jari Junkkari

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Myyntitapaamisen vaiheet
- Tarjouspyyntöön vastaaminen
- Hyvän tarjouksen sisällöt
- Tarjousesitysten arviointi ja palaute
- Valmistautuminen myyntitapaamiseen

EXTRA: Myynnillinen aamupäivä (vapaaehtoinen yhteinen myynnin ja asiakaskontaktointin aamupäivä)

To 24.8. Klo 8-12 Valmentajana Jari Junkkari

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Päivän tavoitteiden asettaminen
- Yhteinen asiakkaiden kontaktointin aamupäivä
- Puhelintyöskentelyn sparraus
- Palautekeskustelu

5. Myynnin sähköiset työkalut ja CRM:n tehokas hyödyntäminen

To 7.9. Klo 16-19, Valmentajana Jari Junkkari

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Sosiaalisen median mainosten hyödyntäminen myyntityössä (Facebook ja Google-mainokset)
- Myyntipolun rakentaminen sähköiseen ympäristöön
- Jälkimarkkinointi ja lisämyynti asiakkaille
- Asiakassuhteen rakentaminen
- Erilaiset CRM ratkaisut ja CRM:n aktiivinen käyttö myynnin johtamisessa

6. Myynnin johtaminen arjessa – näin varmistat, että hyvä tekemisen syke jatkuu

To 21.9. Klo 16-19, Valmentajana Ollis Leppänen

Paikka: Intotalo Oy:n valmennustilat os. Kauppakatu 21, 3 krs. Kajaani

- Myynnin johtajan tärkeimmät tehtävät ja työkalut
- Myyntipalaverien sisältö ja dokumentointi
- Suorituksen johtaminen
- Myyjien ajankäytön johtaminen
- Tuloksista palkitseminen ja erilaiset palkitsemisen mallit
- Myynnin toimintasuunnitelma syksylle 2017
- Tekemisen ja tulosten seuranta
- Näin pidät myyntikulttuuria yllä - Johtamisen periaatteet

Ilmoittaudu nyt mukaan ja varmista, että saavutat vuoden 2017 myynnin tavoitteet aktiivisella otteella!

Varmista paikkasi valmennuksessa ilmoittautumalla Kasvua Kainuuseen –valmennuskalenteriin kautta www.kasvuakainuuseen.fi/valmennuskalenteri perjantaihin 21.4.2017 mennessä.

Paikkoja valmennukseen on rajoitetusti.