

Myynnin psykologia

80% myynnistä on psykologiaa. Hyödynnä ne taidot omassa käyttäytymisessä ja siirry myynnissä uudelle tasolle. Opi ostamisen psykologiaa ja vaikuta ostotapahtumaan. Näin autat asiakastasi päättämään ja tilaamaan.



Huippumyynnin psykologia on syventävä myyntikoulutus myyntihenkilöille, jotka osaavat jo myyntityön perusteet. Sopii myös asiakasrajapinnassa oleville asiantuntijoille. Kun ymmärrät myynnin psykologiaa niin voit vaikuttaa myös toisiin psykologisin keinoin.



VALMENNUKSEN OHJELMA

8.30 **Aamukahvit**

9.00 **Tervetuloa, agenda, esittelyt, ohjelma ja tavoitteet**

09.30 **MYYNNIN PSYKOLOGIA MYYJÄN KANNALTA**

**Myynnistä 80% on psykologiaa.
Myyjän henkilökohtainen mielen maailma.
Itsensä johtaminen, psykologiaa ja sen lainalaisuuksia.
Pureudutaan myyjän korvien välisiin toimintoihin.**

10.15 **Innostus, minäkäsitys, minäkuva, itsetunto ja itseluottamus
Miten näitä tunteita käsitellään, hallitaan ja muutetaan siten, että
ne auttavat työelämässä, myynnissä ja edistävät menestymistä**

10.45 **Pelkotilat, jotka estävät sinua toimimasta täydellä teholla.**

**Tuomme esiin menetelmiä ja tapoja, miten sinä itse voit vaikuttaa
heti näihin toimintoihin ja hyödyntää niitä menestyksekkäästi**

11.45 **Lounas**

12.30 **OSTAMISEN PSYKOLOGIA - Miten ihmiset ostavat?**

Asiakkaisiin ja ostoprosessiin vaikuttaminen

**Rakennetaan kunnon yhteys ja luottamus
Kuinka vaikutat ja taivuttelet muut sanattomasti?
Motivointi ostamisen työkaluna**

14.00 **Kehonkielen ymmärtäminen ja hyödyntäminen
Mikroilmeet /-ilmaisut ja katseyhteys vihjeet
Mikä kertoo jos ihminen valehtelee**

16.15 **Valmennuksen tärkeimpien oppien ja oivallusten koonti**

16.30 **Seuraavat askeleet ja mitä mukaan ja matkaan
Henkilökohtaisen toimintasuunnitelman rakentaminen
Jokainen osallistuja tekee henkilökohtaisen toimintasuunnitelman,
jolla varmistetaan valmennuksen oppien muuttuminen toiminnaksi**

16.45 **Valmennuksen arviointi ja lopetuseremonia**

17.00 **Päivä päättyy**

MISSÄ JA MILLOIN VALMENNUS JÄRJESTETÄÄN

Seuraava päivä 24.10.2019 kello 9.00-17.00 Huippumyynti Akatemian Espoon Niitykummun valmennustiloissa, osoitteessa Kappelitie 6.

EARLY BIRD -HINTA 490,- € NOPEILLE 28.9.2019 KLO 18.00 ASTI

Valmennuksen hinta on 690,- € + alv per osallistuja. Early Bird hinta 490,- €. Hinta sisältää koulutuksen, materiaalin ja ohjelmassa mainitun tarjoilun. Emme takaa, että paikkoja riittää kaikille halukkaille. Paikat jaetaan varausjärjestyksessä. Ilmoittajan ei ilmoittautumisen yhteydessä vielä tarvitse tietää osallistujien nimiä. Laskutustiedot tulee ilmoittaa saman tien. Tarjous on voimassa vain, kun osallistumisesta laskutetaan ilmoittautumisen yhteydessä.

ILMOITTAUTUMINEN

Ilmoittautumiset valmentaja Veli Ingetille veli.inget@myyntivalmennus.fi ja puhelimitse 0400 872 133. Ilmoittauduthan ajoissa. Valmennukseen otetaan 14 nopeimmin ilmoittautunutta ilmoittautumisjärjestyksessä.

Tervetuloa valmennukseen!

Ystävällisin terveisin
Veli Inget, KM
Sales 3 Huippumyyntivalmentaja
Business & Leadership Coach

Huippumyynti Akatemia
Kappelitie 6
02200 Espoo
tel. +358 400 872 133

veli.inget@myyntivalmennus.fi
[LinkedIn](#)

VALMENTAJA

Valmennuksen onnistumisesta vastaa **Veli Inget**

Veli Inget on valmentanut tuhansia ihmisiä ja vetänyt satoja tilaisuuksia – yksittäisistä valmennuspäivistä aina kokonaisten konsernien strategioiden luomis- ja jalkautusprosesseihin asti. Hän on karismaattinen valmentaja, joka vetää vaikuttavia valmennuksia. Hän sytyttää osallistujissa halun kehittyä ja kukoistaa. Veli saa osallistujajoukon innostumaan, motivoitumaan ja sitoutumaan.

Veli on yritystoiminnan, myynnin, liiketoiminnan kehittämisen ja johtamisen ammattilainen. Yli 15 vuoden kokemus johdon, yritysten ja henkilöstön tuloksellisesta kehittämisestä. Yli 25 vuoden kokemus myynnistä ja yritystoiminnasta. Yli 15 vuoden yritysvalmentaja- ja liikkeenjohdon konsulttikokemus. Vankka ammattimainen kouluttajatausta ja pedagoginen pätevyys. Velillä on luontainen kyky levittää innostusta ja tekemisen meininkiä ympäristöön. Koulutukseltaan Veli on kasvatustieteiden maisteri.

