
Key Account Manager Huippumyyntivalmennus

**Valmennuksen avulla rakennat asiakassuhteesi
myyjästä luotettavaksi liikekumppaniksi**



Trusted business partner in action



Huippumyynti Akatemia



VALMENNUS 1. päivä, 4 h

Key Account Management -workshop

Myyjästä luotettavaksi liikekumppaniksi

- 1. Mikä on luotettava liikekumppani?**
- 2. Laadukas ja luotettava yhteydenpito asiakkaisiin
Asiakaskontaktoinnin suunnittelu**
- 3. Asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen**
- 4. Näin olet asiakkaan arvostama kumppani**
- 5. Vastaväitteiden käsittely ja tuloksellinen myyntikeskustelu**
- 6. Myydä tai ratkaista?**
- 7. Ostamisen psykologia**
- 8. Yhteenveto ja seuraavat vaiheet**

Materiaalit:

Valmennukseen valmistautuminen - Osallistujan opas

Luotettava liikekumppani jokapäiväisessä työssä - Työkirja

Tehtäväpohjat valmennusten välillä

Valmennus etänä tai kasvotusten.



VALMENNUS 2. päivä, 4 h

Key Account Management -workshop

Myyjästä luotettavaksi liikekumppaniksi

- 1. Vaikuttaminen ja vakuuttaminen**
- 2. Ennakkovaikutelma ja verkostoituminen**
- 3. Positiivisen ajattelutavan ylläpitäminen**
- 4. Neuvottelut luotettavana liikekumppanina**
- 5. Kaupan solmiminen konsultatiivisesti**
- 6. Luotettava liikekumppani toiminnassa**
- 7. Yhteenveto ja seuraavat vaiheet**

Materiaalit:

Valmennukseen valmistautuminen - Osallistujan opas

Luotettava liikekumppani jokapäiväisessä työssä - Työkirja

Tehtäväpohjat valmennusten välillä

Valmennus etänä tai kasvotusten.



Autamme asiakkaitamme kasvattamaan myyntiä.

100% tulostakuu.

Siis jatka matkaasi ja varmista perillepääsyn myynnin huipulle.

Valmentaja

Valmennuksen onnistumisesta vastaa Veli Inget, yritysvalmentaja.

Yritystoiminnan, myynnin, liiketoiminnan kehittämisen ja johtamisen ammattilainen. Yli 30 vuoden kokemus myynnistä ja yritystoiminnasta. Siitä 20 vuoden kokemus myynnin, johdon, yritysten ja henkilöstön tuloksellisesta kehittämisestä.

Vankka ammatillinen kouluttajatausta ja pedagoginen pätevyys.

Velillä on luontainen kyky levittää innostusta ja tekemisen meininkiä ympäristöön.

Hän 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 ja saa osallistujajoukon innostumaan, motivoitumaan ja sitoutumaan.

Kansainvälinen yhteistyö Masterclass Training: englantilaisen valmennusyhtiön Suomen asiakkaiden myyntivalmennus.

Koulutukseltaan Veli on kasvatustieteiden maisteri.

Huippumyyntiterveisin

Veli Inget, KM

Huippumyyntivalmentaja, yli 30 vuotta kokemusta ja näkemystä

Business & Leadership Coach

+358 400 872 133

veli.inget@myyntivalmennus.fi

www.myyntivalmennus.fi

Huippumyyntivalmennus