
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 heti vaikuttaa näihin toimintoihin, muuttaa niitä ja hyödyntää niitä menestyksekkäästi myynnissä ja neuvotteluissa.

11.45 **Lounas**

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

**Asiakkaisiin ja ostoprosessiin vaikuttaminen.
Rakennetaan kunnan yhteys ja luottamus.
Näin vaikutat ja taivuttelet muut sanattomasti
Motivointi ostamisen työkaluna**

14.00 **Myyntityön suostuttelustrategiat
Vaikuttamisen C-malli
Näin motivoit ostamaan**

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**

VALMENNUS JÄRJESTETÄÄN YHTEISESTI SOVITTUNA AIKANA

PAIKKA SOPIMUKSEN MUKAAN

VALMENNUKSEN HINTA TARJOTUN PAKETIN MUKAISESTI

ILMOITTAUTUMINEN JA LISÄTIEDOT

Valmentaja Veli Inget veli.inget@myyntivalmennus.fi ja puhelimitse 0400 872 133. Ilmoittauduthan ajoissa.

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.