



Huippumyyjä tuloksentekijänä

Huippumyyjä ei ainoastaan myy – hän ymmärtää, mistä tulos syntyy ja miten siihen vaikutetaan jokaisessa asiakaskohtaamisessa.

Tämä koulutus antaa myyjille

- konkreettiset työkalut oman myyntityön kehittämiseen
- valmiudet selkeään, tavoitteelliseen ja vaikuttavaan viestintään
- keinoja myynnin kannattavuuden parantamiseen käytännössä.

Koulutuksessa yhdistyvät myynnin kannattavuusosaaminen ja viestintätaidot, tavoitteellinen myyntityö sekä tekoälyn hyödyntäminen työssä.

Tule yhdessä kollegan kanssa

Kun myyjä osallistuu koulutukseen kollegan kanssa, opitut asiat muuttuvat nopeammin käytännön teoiksi ja näkyvät tehokkaammin myynnin tuloksissa.

Koulutus toteutetaan Teamsillä.

Tutustu ja hae, www.sakky.fi/huippumyyja

Lisätietoa antaa

Petri Lehtoranta
puh. 044 785 8613
petri.lehtoranta@sakky.fi



Huippumyyjä tuloksentekijänä

kytö
kate
tehokka
suunnitelmallisuus
myynti
tehopisteet
ajankäyttö
prosentti
saatavuus
työn
tuotto
myyntikate
varaston
neliö
liikevaihto
hinnanalennus
tilanhallinta
liikevoitto
konversioaste
myynnin
katerakenne
mittarit
tehty
keskiostos

**Kaupan kannattavuus
käytännössä**

**Myyntityö & tekoälyn
hyödyntäminen
työprosessissa**

ratkaisumyynti
myyntitaidot
hinnoittelu
kilpailuetu
ratkaisumyyjän
suunnittelu
perinteinen
jälkitoimet
ostoprosessi
taidot
myynti
tekoäly
asiakkaan
myynnin
liiketoimintaympäristö
tuloksellisuus

tiedottaminen
vaikuttavuus
osallistuminen
viestintämenetelmät
viestinnän
vuorovaikutus
hissipuhe
esiintymisvarmuus
välineet
kanavat
periaatteet
monimuotoisuus
tehokas
esiintymistehtävät

**Tehokas viestintä
ja vuorovaikutus
myyntityössä**

