

MYYNNINPOLKU-VALMENNUS

www.polkuvaurauteen.fi/myynninpolkuvalmennus

**”Aloittelijasta asiantuntijaksi,
myyjästä myynnintekijäksi,
asiakaspalvelijasta
asiakaskuiskaajaksi.”**

**MYYNTIVALMENNUSTA TIIMILLESİ,
TAIKAA ASIKASKOHTAAMISEEN**

**VALMENNUS MYYJÄN KIELELLÄ, KONKREETTISESTI,
MIELEENPAINUVILLA ESIMERKEILLÄ JA TARINOILLA**

DIGITAALISESTI, HELPOSTI.

AIKAAN JA PAIKKAAN KATSOMATTA.



**PS. MYYNTISTAROJEN TEKIJÄ JO KOKO 2000-LUVUN
AnnVentures.fi, Polkuvaurauteeni**

UUPS... MITÄ TAPAHTUU?

“Tiesitkö, että asiakaskato johtuu usein osaamattomista ja epävarmoista myyjistä?”

Kallista on jatkuva uusien myyjien rekrytointi osaajapulan keskellä.

Kallista on myös olla kehittämättä tilannetta parempaan.”

MILTÄ TUNTUISI, JOS NIISTÄ UUSISTA JA JOSKUS VANHOISTAKIN KUORIUTUISI HELMIÄ, MYYNNIN STAROJA?



KENELLE VALMENNUS ON ERITYISEN TOIMIVA:

- Uusille myyjille ja kausityöntekijöille
- Jo pitkään olleiden myyjien motivaation kirkastamiseen
- Epävarmoille asiakaspalvelijoille
- Asiakaskohtaamisen epävarmuuksiin
- Myynnin kasvattamiseen, lisämyynnin osaamiseen myyjätasoisesti
- Palvelulaadun ja brändimaineen ymmärtämiseen
- Esihenkilöille ja muille yhteyshenkilöille, joiden tarve on kehittää asiakasrajapinnan kanssakäymistä parempiin tuloksiin.
- Myyntityöstä päättävälle ohjaamaan kentän osaamista

Valitse myyntivalmentajaksi asiakaspalvelun ja myymälämyynnin pitkänlinjan asiantuntija!

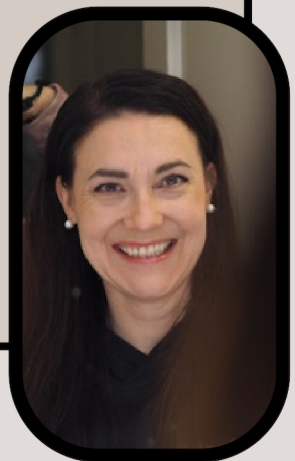
Yksinkertaistetut niksit käytännön kautta ja myyjien ajatusmaailman kohtaaminen Myynninpolku -valmennuksen luottotuote!

Moni valmentaja ei tiedä, kuinka myyjille havainnollisestaan pääkohdat niin, että asiat näkyvät jokapäiväisessä työssä ihan käytännössä.

Valmentajan oma myymälässä työskentelyn osaaminen selkeyttää ja luo luottamusta. Myyjä löytää varmuuden asiakaspalveluun ja lisämyyntiin, motivaation nousta staraksi asiakasymmärryksessä ja sitoutuu yhteiseen tekemiseen myymälässä tuoden brändimainetta korkeammaksi, helposti, aidosti ja ilolla.

Tehdään myyntitapahtumasta kokonaisuudessaan innostava asiakaspalvelukokemus ja saadaan asiakkaat asioimaan uudestaan kasvavan myyntistarasi kanssa.

Koristellaan kakku vielä lopuksi nousevilla myyntiluvuilla.
”Selkeyttäminen ja myyntiprosessin yksinkertaistaminen myyjälle, asiakastyön arvostus, palvelun tärkeys. Sivutuotteena myyjän osaaminen, varmuus, laatu ja tulos.”



PALAUTETTA AIEMMISTA VALMENNUKSISTANI

**“asiat esitettiin selkeästi ja havainnollistamalla, ymmärrän nyt myös lisämyynnin eurot ja hyödyn”
-Myyjä, R-kioski Oy-**

**“esimerkit myymälässä ja tarinat , jaksoin kuunnella koko valmennuksen!”
-Myyjä, r-kioski Oy**

**“asiantuntijuus, että on ollut itsekin myyjänä. tietää asiakastyön ja puhuu nk. meille”
-Myyjä, Sokos ja emotion**

**“huumoria ja tarttuva esitys, muistan vieläkin oppeja tärkeiden iskulauseiden kautta”
-Kosmetiikkaneuvoja, Sokos**

ESIMERKKINÄ:

Myynninpolku-valmennus

”MITEN TEHDÄÄN MYYJÄSTÄ STARA”

on 6 moduulia sisältävä verkkovalmennus, jonka voi käydä vaikka puhelimitse.

Räätälöidysti alennus voidaan toteuttaa myös verkossa tai hybridinä.

Tehokas ja konkreettinen valmennus sisältää mm.:

INTRO

MITÄ MYYNTI ON?

1. MIKSI - Mindset.

Miksi myyntikokemus, palaava asiakas, palvelukokemus ja lisämyynti on tärkeää myös liikevaihdon ja työpaikan pysyvyyden kannalta?

2. MITEN - Asiakaskohtaaminen ja myyntiviestinperusteet.

Miten saat asiakkaan ja mitä sitten pitää tehdä? Pienet nyanssit, mihin kiinnittää huomiota. Miten aloitat myyntiprosessin?

3. KUINKA - Asiakastyön tärkeys.

Miten kohtaat asiakkaan tarpeet? Puhetapa ja oikeat kysymykset.

4. LISÄÄ - Lisämyynti ja palvelun laatu.

Mitä ja kuinka asiakkaalle lisämyyntinä, esimerkkejä ja lukujen avaamista

5. FANITUS - Sitouttaminen.

Mikä saa asiakkaan palaamaan? Miten teet itsestäsi luottomyyjän?

6. TIMANTIN HIONTAA

Moduuleissa harjoitustehtävät suoraan omaan työhön, etätuki tarvittaessa.



MYNNINPOLKU - VALMENNUS,

ANNE MUSTONEN

TAUSTAA:

MITÄ TEEN

Autan aloittavia myyjiä kasvamaan timanttiseksi myynnintekijöiksi, yritystä saamaan liikevaihtoa nousujohteisesti ja luon motivoituneita myyjiä, jotka janoavat tehdä lisää myyntiä ja kanta-asiakkaita.

Esimiehiä valmennan ja tuen, että heillä on rakennuspalikoita kasvattaa alaisten motivaatiota ja osaamista myynnissä ja myymälätoiminnoissa.

En käytä konsulttikieltä tai maalaa ympäröörä teoriaa vaan autan yrityksiä saavuttamaan selkeydellä perusasiat oikein, tuloksekkaasti, motivoivasti ja pitkäjänteisesti.

MITEN

Kun on tehnytmyynnin kanssa tuloksellisesti hommia pari vuosikymmentä ja on onnistunut viemään tiimit tavoitteista parempiin tuloksiin, on mukava jakaa kovaa osaamista muillekin sitä tarvitseville. yksinkertaisesti ja tehokkaasti, myyjän maailmaa ja myyntityön aspekteja ymmärtäen.

MIKSI

Uudet sukupolvet, vaihtuva henkilökunta, epävarmuus ja laadun varmistaminen kaipaavat enemmän pohjatyötä päästäkseen kukoistukseen. Yrityksen ja myymälän maine on usein sidoksissa siihen mitä asiakas ensimmäisenä kokee myymälässä, se on usein juuri se myyjä. Panostamalla henkilökunnan osaamiseen ja varmuuteen myös yrityksen maine kasvaa positiivisesti, kanta-asiakkaat palaavat ja kertovat kokemuksistaan muillekin. Ja henkilökunnan vaihtuvuus pienenee sekä tapahtuu harppaus työtyytyväisyydessä, kun työnantaja on kiinnostunut motivoimaan ja kouluttamaan, sillä saa arvostusta alaisissa.

AIEMPIA TÖITÄNI :

- SOK myymälätoiminnot, omat merkit ja myyntilanseerukset valtakunnallisesti
- R-kioski myyjä-, esimies- ja kauppiaskoulutukset, myyntikilpailuiden voittopotki ja alueen nostaminen ykköseksi
- Pk-yritysten motivaatio- ja henkilökuntasparraukset
- henkilökohtaiset NLP-valmennukset urheilijoista muusikoihin, motivaatio ja tavoitteet ja työkalut

OTA YHTEYTTÄ:

puh. +358 45 677 5810

e-mail: anne@annventures.fi

www.annventures.fi

www.polkuvaurauteen.com

@annventures.fi

@polkuvaurauteen