



## KUVAUS

### MIKSI?

- Asenteet ovat ajatustapoja ja ajatustapoja voidaan muuttaa – aloita asenteen kehittäminen jo tänään!
- Osallistuja saa keinoja ja työkaluja myyntinsä kehittämiseen.
- Asenteen ja uusien ajattelu- ja toimintatapojen lisäksi perehdytään vuorovaikutustaitojen parantamiseen, jotta viestisi menisi perille!

### KENELLE?

- Valmennus on tarkoitettu myynnin ja asiakkaiden parissa työskenteleville – myös myyntijohtajille.

### KUKA VALMENTAA?

- Patrick "Pata" Degerman, tutkimusmatkailija
- Antti Airaksinen, myyntivalmentaja

### TOTEUTUSVAIHTOEHDOT?

- Kesto: 1/2 – 2 päivää
- Lopullinen sisältö räätälöidään valmentajien ja asiakkaan tapaamisessa.
- Saatavana myös englanninkielisenä

## LISÄTIETOJA

[www.competenceforum.fi](http://www.competenceforum.fi)

Oy SpeakersForum Finland Ab  
Henry Fordin katu 5 H  
00150 Helsinki  
+358 201 552 990  
info@competenceforum.fi

# ASENNETTA MYYNTIIN

Myynti on 80 % asennetta ja 20 % taitoa – tämän tosiasian myöntäminen on peruslähtökohta myynnin kehittämiseksi organisaatiosta riippumatta.

Myyntitekniikatkin ovat toki tärkeitä, mutta "Myyntin pyörä" on jo keksitty eikä sitä tarvitse keksiä uudelleen kymmenien päivien myyntivalmennuksissa.

Asiakkaidemme mielestä Vuoden 2006 puhujamme ja Mount SISU-vuoren nimejä ja valloittaja **Patrick "Pata" Degerman**



vie kuulijat **asenteen, motivaation ja rohkeuden** lähteille.

Kyseessä on visuaalisestikin puhuttava luento, jota myyntijohtajat, liiketoimintajohtajat sekä henkilöstön kehittämisestä vastuussa olevat suosivat henkilöstötilaisuuksissaan.

Kyseessä on **aina asiakaskohtainen toteutus**, joka on poikunut palautekyselyissämme keskiarvon 4,80 (skaala 1-5)

Pata on luennoissaan painottanut mm. seuraavia seikkoja:

- Asennetta & motivaatiota
- Tiimi- ja joukkuehenkeä
- Rohkeutta ja kovia tavoitteita
- Rohkeutta tulla ulos työroolistaan ja toimia työyhteisön hyväksi
- Out of box – ajattelua ja uusien toimintatapojen kulttuuria



Jokainen on Myyjä! Jokaisen tulisi nähdä punainen lanka työnsä/roolinsa sekä asiakkaalle tarjotun palvelun välillä. Tätä mieltä on innostava myyntivalmentajamme **Antti Airaksinen**.

Antilla on yli kymmenen vuoden kokemus yritysten ja organisaatioiden innostamisesta parempiin tuloksiin.

Myyntivalmennuksissaan Antti teroittaa mm:

- Palveluasennetta ja miten sitä ylläpidetään
- Hyödyillä argumentointia, joka johtaa yhteistyön alkamiseen ja lisämyyntiin
- Keskustelukumppanin tunnistamista eli asiakkaasi käyttäytymismalli vaikuttaa myyntityyliisi
- Asennetta, kontrollia ja pelisilmää neuvottelutilanteissa
- Myyjän tavoitteellisuutta ja asioiden rohkeaa loppuunsaattamista

Tähän valmennukseen liittyviä muita valmennuksiamme:

**Value Added Sales** (Patrick "Pata" Degerman & Thomas Burzler)  
**Peak Motivation & Peak Performance** (Jörgen Oom & Gurra Krantz)  
**Life Cycle Costs, Pay Back time, Service/Product Argumentation** (Vesa Kainu & Thomas Burzler & Johan Bygge)