



Kuvaus

MIKSI?

Kilpailu kiristyy ja myynnin ohjaaminen korostuu – tapaavatko myyjäsi oikeita asiakkaita riittävän usein?

Takaako määrä laadun, jos määrä kohdistetaan väärin?

Osaatko johtaa eritasoisia asiakkuuksia ja myyjiä – ja varmistaa, että oikea myyjä tapaa oikeassa ostovaiheessa olevan asiakkaan?

Kaipaatko sparrausta miten myyntitiimisi tulokset saadaan kasvuun kannattavasti?

KENELLE?

Valmennus on tarkoitettu myynnin ja markkinoinnin esimiehille ja myyjille sekä asiantuntijaorganisaatioille,, jotka haluavat kehittää myyntitaitojaan

KUKA VALMENTAA?

Mika D. Rubanovitsch ("Ruba"), myyntivalmentaja, 41 v., KTM, OY Imperial Sales AB:n toimitusjohtaja ja omistaja, perustettu 1936

TOTEUTUSVAIHTOEHDOT?

- Kesto: 1h, 2 x 50min, 3h, ½ päivä, 1 päivä tai
- 2-vaiheisesti 2 päivää
- Kysy myös henkilökohtaisia sparrauksia
- Lopullinen sisältö yksilöidään asiakkaan kanssa. Saatavana suomen lisäksi ruotsiksi ja englanniksi

LISÄTIETOJA

www.competenceforum.fi

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

Myynnin tuloksellinen johtaminen

Myynnin johtajana joudut hankaliin tilanteisiin – miten teet tulosta? Miten myynnin johtajana ohjaat myyntitiimiäsi?



Huippuvalmentaja, KTM Mika D. Rubanovitsch eli Ruba vastaa mm. näihin kysymyksiin. Ruba kertoo "Haasteena myynnin johtaminen" -kirjaansa pohjautuen miten rautaisella ammattitaidolla voit kääntää haastavatkin tilanteet voitoksesi.

Esimiehen työ on yhä enenevässä määrin asiakkuuksien hallintaa ja myynnin ohjaamista. Myyntivalmentaja Mika D. Rubanovitsch, on myynnin esimiesten ja myyjien sparraamiseen erikoistuneen Johtajatiimin omistaja ja toimitusjohtaja. Ruballa on pitkä kokemus huippuyritysten myynnin kehittämisestä. Ruban valmennustyyli ja -sävy on interaktiivinen ja aiheita käsitellään käytännönläheisten esimerkkien avulla.

Käsiteltäviä aiheita ovat mm.:

- myynnin ohjaaminen
- asiakkuuksien hoitaminen ja hoitomallit
- asiakassuhteiden syventäminen
- eritasoisten asiakkuuksien ja myyjien kehittäminen
- uusasiakashankinta
- myynnin ympyrä – suunnitelmallisuutta ja systemaattisuutta myyntityöhön!

Mika D. Rubanovitsch, KTM, on liikkeenjohdon konsultti ja yritysvalmentaja, jolla on pitkäaikainen kokemus vaativista myynnin ja markkinoinnin tehtävistä. Hän on toiminut urallaan lukuisissa johtotehtävissä (TietoEnator, Luhta, Tamrock) ja konsultoinut suomalaisia ja kansainvälisiä yrityksiä myynnin tehostamisessa. Hän on valmentanut niin yritys- ja myyntijohtoa, tiimiesimiehiä, myyjiä kuin alan opiskelijoitakin. Rubanovitsch on kirjoittanut Elina Aallon kanssa kaksi menestyskirjaa: *Myy enemmän – myy paremmin* ja *Haasteena myynnin johtaminen*. Näitä kirjoja on myyty yhteensä yli 12.500 kappaletta.

Muutamia referenssejä eri toimialoilta johdon esimies- ja myyjien myyntivalmennuksista viime vuosilta:

- *Finanssiala, mm.: Nordea, OP-Pohjola, A-Vakuutus, Genworth, Fennia, NOOA Säästöpankki*
- *Vähittäiskauppa, mm. Unikulma, SuomiSoffa, TAG Heuer, Raymond Weil -kellot*
- *Autoala, mm. Bilia (Volvo) ja Delta-Auto (KIA, Fiat), Bridgestone*
- *Rakennusala, mm. Vesivek, Jukkatalot, Tulikivi, Vallox*
- *IT, mm. Canon, Reaktor Innovations, BEA Systems*
- *Koulutusala, mm. MJK-instituutti, Markkinointi-insituutti, Amiedu, Adulta, HANKEN*