

Myynnin kehittäminen

Tavoitteena on kouluttaa ja kehittää myynnin rajapinnassa työskenteleville paremmat myyntitaidot. Tyypillisimpiä nimikkeitä henkilöille ovat tekninen myyjä, vientimyyjä, yritysmyyntipäällikkö, tuotepäällikkö, palvelumyyntipäällikkö, varaosamyyjä.

Hän työskentelee tällä hetkellä ilman myyntiin suuntautunutta ammatillista koulutusta. Henkilönimike voi olla muukin, mutta myynti sijoittuu hänen toimenkuvaansa.

Toteutustapa - Koulutus moduuleittain

- Koulutus koostuu moduuleista ja teemaan soveltuvista yritykselle tehtävistä harjoituksista oman työn kehittämiseen liittyen. Harjoitustyön ohjausta tukevat kouluttajat ja asiantuntijat työpaikalla koulutusmoduulien jälkeen. Koulutuksen kesto on yhteensä kolme työpäivää.
- Kunkin jakson oppimistehtävät pohjautuvat ohjatusti käsiteltyihin teemoihin.
- Jokaisen moduulin jälkeen tehtävä harjoitustyö puretaan ennen seuraavan moduulin alkua yritys- ja opiskelijakohtaisesti.
- Tehdään yritysکوhtainen myyntiprosessin analyysi. Myyntitaitojen kehittäminen tehdään analyysin tuloksiin pohjautuen ja koulutettavan tavoitteet huomioiden.

Koulutusmoduulit

- 1. Myyjän toimenkuva, myyntiprosessin vaiheet ja yrityksen tietojärjestelmät myynnin tukena.**
Järjestelmän tuottaman ohjaustiedon hyödyntäminen omassa myyntityössä.
Kehittämistehtävä.
- 2. Myynti- ja markkinointi digitaalisia kanavia hyödyntäen yrityksen järjestelmissä.**
- 3. Konsultoiva myyntityö ja myyntiviestintä kansainvälisessä toimintaympäristössä monikanavaisesti.**
Asiakkuuden johtaminen viestinnän keinoin prosessin eri vaiheissa. Harjoitukset.

Hankkeen toimijat: projektipäällikkö Jari Niemelä, puh. +358 44 785 5753 • s-posti: jari.niemela@savonia.fi

Asiantuntijat: Mauno Multamäki, Reijo Hynynen, Ulla Pekkarinen, Mikko Lappalainen ja ostettua asiantuntijaosaamista.