

Anne Lindegren myynnin ammattitutkintokoulutuksesta:

Tuli iso nälkä oppia vielä paljon lisää!

“Olen ylpeä itsestäni, että vielä tässä iässä olen oppinut ja oppinut paljon! Itse asiassa tuli iso nälkä oppia vielä paljon lisää!”

Turkulainen Anne Lindegren on vauhdikas persoona, joka 30 vuotta vakuutusallalla toimineena päätti osallistua lfin myynnin ammattitutkintokoulutuksen. Tämä vakuutusallalle räätälöity koulutus alkoi syksyllä 2005 ja nyt on plakkarissa tutkintotodistus, ja ennen kaikkea paljon uutta myynti- ja asiakaspalveluosaamista. - Ja itseluottamusta, rohkeutta.

Koulutuksessa käytiin läpi myyntineuvottelun kokonaisprosessin eri vaiheita, mutta myös mm. ihmistuntemukseen ja vuorovaikutustaitoihin liittyviä asioita. Erityisesti Anne Lindegren kiittelee tehtyä toimintatyöliianalyysia.

“Olen palvellut 16 vuotta asiakkaita omalla tyylilläni. Tässä koulutuksessa aloin katsella itseäni ikään kuin sivusta: älä oleta, vaan ota selvää, tee avoimia kysymyksiä. Hidasta vauhtia, keskity kuuntelemaan.”

“Olen rauhoittunut muutenkin ihmisenä, niin paljon olen tästä koulutuksesta saanut!”

Me välitämme sinusta, asiakas

Anne Lindegreniltä saa paljon kiitosta myös Annika Juonelan puhelinmyyntivalmennus. Harjoituksissa paljastuivat Anne Lindegrenin mukaan selkeästi hyvät ja vähemmän hyvät tavat toimia, eleet ja maneerit.

“Punaisena lankana kulki kuitenkin asennekasvatus: me välitämme sinusta, asiakas. Ja jos tulee lunta tupaan, niin ei kun sanot näitisti ”kiitos” ja sitten vain uutta asiakasta kohtaamaan.”

Koulutusohjelmaan kuului myös vakuutusalan sanastoa englanniksi.

“Sekin pelotti ensiksi, kun on vain keskikoulun englanti pohjana, mutta kouluttaja Ulla-Maija Marjamäki oli erinomainen, kannustava ja tehokas. Siitä sain kipinän ryhtyä opiskelemaan englantia muutenkin! “

Johdantopäivästä informaatioähky

Ei mitään niin auvoista, ettei jotain ongelmiakin; johdantopäivän informaatioähky kun oli tappaava innostuksen heti alkuunsa. Kouluttajalle koulutukseen liittyvät asiat ja termit ovat selviä, mutta opiskelijoille tieto on jaettava sopivissa annoksissa ja selkokielellä, Anne Lindegren sanoo.

“Uutta tietoa ja uusia termejä tuli niin paljon kerralla, että alkoi pelottaa, mihin tässä on päänsä pannut? Mikä on HOPS? Mitä tarkoittavat kahdeksan työnäytettä? Mikä on mentorin rooli?”

Anne Lindegrenin mukaan tilanne rauhoittui, kun opiskelijoille selvisi, että esimerkiksi työnäytteet eivät edellyttäneet kirjallista maratoonia. Niihin kerättiin työhön kuuluvaa dokumentaatiota ja informaatiota. “Työnäyttekansiot ovat todella hyvä keino tarkastella kootusti omaa osaamistaan” sanoo Anne Lindegren.

Tekstit: Kaisa Luoto

