



Rastor

Vaikuttavaa kasvua

Tekninen myynti – liiketoiminnan ammatti- tutkinto

Haluatko systemaattisesti kehittää omaa myyntitapaa-
si kohti ammattimaista myyntiprosessia? Tarvitsetko
työkaluja vaativaan B2B-myyntiin ja asiakashallintaan?
Teknisen alan myyjille suunnatun liiketoiminnan ammatti-
tutkintoon valmistavan koulutusohjelman kulmakivenä on
oman toimintatavan kehittäminen tuotemyyjästä kohti
arvopohjaista ratkaisumyyntiä.

Koulutus soveltuu myyjille ja tekniikan asiantuntijoille, joiden tehtäviin
kuuluu haastava myyntityö teknisiä ratkaisuja tarjoavassa teollisuu-
dessa, valmistavassa teollisuudessa, maahantuontiyrityksissä tai tek-
nisissä tukuissa. Koulutusohjelma on räätälöity teknisen alan ammat-
timyyjän ja asiantuntijan arkeen ja haasteisiin asiakasrajapinnassa.
Saat työkaluja vaativaan B2B ratkaisu- ja arvopohjaiseen myyntiin
sekä asiakashallintaan. Koulutus antaa myös ymmärryksen siitä, kuin-
ka tämän päivän ostaja toimii.

SISÄLTÖ

Koulutuksessa syvennyttään mm. seuraaviin aiheisiin:

- » Vuorovaikutustaidot B2B myynnissä
- » Oman myyntiprosessin suunnittelu ja kehittäminen
- » Taloudellisen toimintatavan hallinta
- » Asiakkaan kohtaaminen B2B myynnissä
- » Asiakkuusstrategian kehittäminen
- » Brändin merkitys ja omien tuotteiden sekä palvelujen tuotteistaminen
- » Uusiasiakashankinta menestyksen varmistajana
- » Tuloksellinen myyntineuvottelu – arvopohjainen myynti
- » Asiakashallinta – KAM Key Account Management
- » Oman työn johtaminen ja ajanhallinta

HINTA

Koulutuksen hinta valtion tukemana on 900 €. Kysy myös oppisopi-
muspaikkoja! Valtion tukemia ja oppisopimuspaikkoja on rajoitetusti.
Hintoihin sisältyy monimuoto-opetus, sähköinen luentoaineisto, verk-
ko-oppimisympäristön käyttö, tutkinnon suorittaminen ja suorittamisen
ohjaus sekä osaamisen arviointi. .

TUTUSTU TARKEMMIN JA ILMOITTAUDU: RASTOR.FI

aloitus

21.-22.3.2019

sijainti

Espoo

LISÄTIETOJA:

Olavi Kottonen

asiakasratkaisupäällikkö

puh. 040 749 7059

olavi.kottonen@rastor.fi

Koulutusohjelman sisältö:

1. LÄHIJAKSO 21.-22.3.2019:

Vuorovaikutustaidot B2B myynnissä

- » Mikä on luontainen myyntityyli ja mitä myyminen oikeasti on B2B asiakkaille
- » Oman asenteen muokkaaminen – myyminen ja asiantuntijamyyminen
- » Oman analyysin tutustuminen, omien vahvuuksien ja kehityskohtien tunnistaminen
- » Eri asiakkuustyylilien tunnistaminen
- » Miten pystyn muokkaamaan omaa tyyliäni paremmin asiakkaan tyyliä vastaavaksi

Oman myyntiprosessin suunnittelu ja kehittäminen

- » Myyntityön vaiheet B2B ratkaisumyynnissä
- » Kyselytekniikka (FIND) tarpeiden kartoituksessa
- » Erottavan tarjouksen tekeminen
- » Tuotelähtöisen ja asiakaslähtöisen toimintatavan yhdistäminen
- » Kysymyksiin ja vastaväitteisiin vastaaminen
- » Kaupan päättäminen ja asiakkuuden systemaattinen kehittäminen

2. LÄHIJAKSO 23.-24.5.2019:

Asiakkaan kohtaaminen B2B myynnissä

- » Kontaktin ottamisen rohkeuden lisääminen ja vahvistaminen – päättäjien tavoittaminen
- » Miten saan luotua vaikuttavan yhteyden asiakkaaseen tapaamisessa
- » Konkreettisia esiintymisharjoituksia asiakkaan kohtaamiseen ja myyntiprosessissa etenemiseen B2B ratkaisumyynnissä
- » Haastavien asiakastilanteiden tunnistaminen ja hoitaminen

Taloudellisen toimintatavan hallinta

- » Yrityksen taloudellinen viitekehys
- » Tunnuslukujen hallinta myynnin suunnittelussa, toteutuksessa ja seurannassa
- » Myyntikateajattelu ja hinnoittelustrategiat
- » Myyntisuunnitelman ja myyntibudjetin laatiminen, toteutus ja seuranta
- » Asiakkaan tilanteeseen tutustuminen numeroiden avulla
- » Tuote- ja tuoteryhmäkannattavuus
- » Asiakasryhmä- ja asiakaskannattavuus

3. LÄHIJAKSO 5.-6.9.2019:

Asiakkuusstrategian kehittäminen

- » Miten päästään toimimaan vähemmän kilpaillulla alueella
- » Nykyinen arvontuotto toimialalla
- » Uuden arvontuoton rakentaminen ja vertailu kilpailijoihin
- » Uuden kysynnän luominen
- » Uuden toimintamallin hyödyntäminen omassa työssä

Brändin merkitys ja omien tuotteiden sekä palvelujen tuotteistaminen

- » Tuotteiden ja palveluiden yhdistäminen ja tuotteistaminen asiakkaan liiketoimintaa hyödyttäväksi ratkaisuksi
- » Brändin mukainen esittely yrityksestä ja sen koko tarjonasta
- » Miten huomioit asiakkaasi asiakkaat esityksessäsi

- » Miten tuen omalla tekemiselläni yritykseni brändiä myyntitilanteessa
- » Jälkimarkkinointi (after sales) kytkeminen asiakkuuteen kumppanuuden kehittäjänä

4. LÄHIJAKSO 14.-15.11.2019:

Uusasiakashankinta menestyksen varmistajana

- » Asiakastarpeen tunnistaminen suhteessa oman yrityksen strategiaan ja omaan tavoitebudjettiin
- » Asiakaskartoitus – päättäjien tunnistaminen
- » Yhteydenotto asiakkaaseen – välineet ja keinot saada asiakas kiinni ja kiinnostumaan tapaamisesta
- » 1. tapaamisesta asiakkuuden rakentumiseen
- » Asiakkuuden merkitys yrityksen toiminnan kehittäjänä

Tuloksellinen myyntineuvottelu – arvopohjainen myynti

- » Onnistuneen neuvottelun edellytykset
- » Neuvotteluosapuolien vahvuuksien ja heikkouksien tunnistaminen
- » Ostajan näkökulma
- » Neuvottelutyylit ja -taktiikat
- » Kaupankäynnin ja tinkimisen strategiat
- » Hinnan käsittely neuvotteluissa
- » Muuttujien tunnistaminen neuvottelussa
- » Pattitilanteiden selvittäminen
- » Hankintatoimen kanssa neuvottelu, kuinka toimin yrityksen ostajan kanssa tuloksellisesti

5. LÄHIJAKSO 6.-7.2.2020:

Asiakashallinta – KAM Key Account Management

- » Avainasiakkuuden määritelmä, haasteet ja kehittämismalli
- » Asiakkaiden luokittelu kasvupotentiaalin, merkittävyyden ja kannattavuuden mukaan
- » Asiakassuhteiden kehittäminen ja keskeisen asiakasinformaation kerääminen ja analysointi
- » Avainasiakkaan asemointi
- » Miten tarjontamme vastaa asiakkaan tarpeisiin
- » SWOT-analyysin käyttö asiakastyössä
- » Avainasiakkuuksien kehittämissuunnitelma

Oman työn johtaminen ja ajanhallinta

- » Itsensä johtaminen - mukavuus- ja epämukavuusalue omassa myyntityössä
- » Henkilökohtainen tehokkuus ja ajanhallinta
- » Oman työn suunnitteleminen, toteuttaminen ja kehittäminen
- » Oma työ ja ajankäyttö - tunnistaminen ja kehittäminen tuloksellisempaan suuntaan
- » Tee parempia valintoja työssäsi ja saa aikaan parempia tuloksia itsellesi, asiakkaillesi, yrityksellesi
- » Miten vien kaiken oppimani käytäntöön – toimintasuunnitelman tekeminen