

Kuidas kindlustada kõrgelt tasustatud töökoht reklaamimüügis?



21. november 2017 - 02. detsember 2017

Kestus: 3 õhtut, 1 päev

Reklaamimüük on väljakutse, sest reklaami müües ei ole võimalik kliendile midagi füüsiliselt üle anda. Reklaamimüük on usalduse, maine ja tulevikus toimuvate lahenduste pakkumine. Iga müügikõne on teisest erinev ja ideaalis müüakse telefoni teel maha turundusplaan, mis võib ettevõtte käivet ja kasumit mitmekordistada.

Eesti suurimad reklaamimüügiga tegelevad ettevõtted on Äripäev, Ekspress Meedia, Postimees, Ajakirjade Kirjastus, Õhtuleht, JCDecaux Eesti ja Digiekraanid.

Reklaamimüügi eriala on kõrgelt tasustatud ja valdkonnas jätkub töökohti paljudele. Reklaamimüügi kooli edukal läbimisel leiab osaleja reklaamimüügitöö 99% tõenäosusega. Erinevates töötasuportaalidest leiab iga päev mitmeid kuulutusi. Koolitusprogrammis osalemine annab tugeva eelise kujuneda edukaks reklaamimüüjaks.

Koolituse sihtgrupp

Koolitusele on oodatud kõik, kellel on huvi end reklaamimüügi valdkonnas arendada ja pärast koolitust ka reklaamimüügi valdkonnas tööle asuda. Koolitus on kasulik ka tegutsevatele reklaamimüüjatele, kes soovivad oma oskusi arendada.

Koolituse eesmärk on anda teadmised ja praktilised oskused edukaks reklaamimüüjaks kujunemisel.

Koolituse tulemused

Koolituse tulemusena osaleja

- On omandanud teadmised, oskused ja tunnistuse, mis annavad võimaluse tööturul edukalt reklaamimüüjana tööd leida.

Teab

- Kuidas valmistada ja häälestada end reklaamimüügiks ette
- Millised on põhilised reklaamimüügi tooted ja turuhinnad
- Millistest osadest koosneb müügikõne
- Kuidas luua toodete kohta argumente
- Kuidas hoida end motiveerituna ning vaim värsket müügitööd tehes
- Kuidas juhtida oma emotsioone ja hakkama saada keerulistes olukordades ja raskete klientidega
- Tulemuslikke müügivõtteid

Oskab

- Müügikõnes argumente kasutada
- Juhtida oma emotsioone ja olla psühholoogiliselt vastupidav müügitööd tehes
- Teha edukaid müügikõnesid

Koolituse tulemusi hinnatakse koolitusel toimuvate arutelude ja harjutuste ning programmi lõpus toimuva videotreeningu käigus.

Koolituse läbiviimise põhimõtted

Koolitusprogrammi põhirõhk on suunatud praktiliste oskuse omandamisele. Esimestes moodulites keskendutakse reklaamimüügi eripäradele ja teooriale. Teadmiste kinnistamiseks ja järele proovimiseks toimub programmi lõpus videotreening, mis aitab end kõrvalt jälgida ning annab tugeva vundamenti reaalseks tööks.

Grupi suurus on maksimaalselt 12 inimest.

Programmi täpsem kirjeldus on nähtav all "ajakava" osas.

AJAKAVA

21.11.2017

17:30 - 17:45  kogunemine



Irina Altin-Smirnov

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on

kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/ päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

17:45 - 19:15 ○ 1. Sissejuhatus reklaamivaldkonda

- Turuülevaade – kanalid, osakaalud, mõõtmise, statistika
 - Tooted ja hinnad reklaamiturul
 - Müügi eeltöö – kliendi taust
 - Häälustumine müügiks
 - Müügikiri, tekstid, vormistamine
 - Klientide haldamine – kliendiportfell, püsiklientide hoidmine
- Kasutatavad meetodid: lühiloeng, arutelu

19:15 - 19:30 ○ Kohvipaus

19:30 - 21:00 ○ 2. Helistamine – teooria ja kõne etapid

- Kõne alustamine
 - Kliendi võimalused, väärtused, vajadused
 - Toote tutvustus
 - Closing
 - Ülemüük, lisamüük, uus katse
 - Kõne lõpetamine
- Kasutatavad meetodid: lühiloeng, arutelu

23.11.2017

17:30 - 17:45 ○ kogunemine



Asso Laido

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/ päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

17:45 - 19:15 ○ 1. Argumendid ja vastuargumentide käsitlemine

- Argumendid ja argumentide leidmine ja sõnastamine
 - Vastuargumendid ja nende käsitlemine
 - Jagunemine paardesse, praktika abistamisega
- Kasutatavad meetodid: lühiloeng, praktilised ülesanded

19:15 - 19:30 ○ Kohvipaus

19:30 - 21:00 ○ 2. Argumentide kasutamine

- Toodete argumentide sõnastamine ja analüüs
- Kasutatavad meetodid: praktiline töö

27.11.2017

17:30 - 17:45 ○ kogunemine



Mihkel Reinsalu

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/ päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

17:45 - 19:15 ○ 1. Iseenda ettevalmistus ja juhtimine müügitöös

- Mis on müügiinimese vaimne ja emotsionaalne ettevalmistus?
 - Kuidas juhtida oma emotsioone?
 - Kuidas hoida end motiveerituna ning innustunud?
- Kasutatavad meetodid: lühiloeng, rühmatööd, eneseanalüüsi harjutused

19:15 - 19:30 ○ Kohvipaus

19:30 - 21:00 ○ 2. Iseenda juhtimine keerulistes olukordades

- Milline on lemmik, tavaline ja raske klient sinu jaoks? Test.
 - Emotsioonide ja teise inimese juhtimine keerulistes suhtlemisolukordades.
 - Probleemide lahendamise mudel.
- Kasutatavad meetodid: lühiloeng, test, rühmaharjutused, arutelu.

2.12.2017

12:45 - 13:00 ○ Kogunemine



Asso Laido



Irina Altin-Smirnov



Raido Soom Eesti Meedia müügidirektor

Enne koolituspäeva lindistatakse iga osalejaga kokkulepitud ajal kaks videot müügikõnest. Osaleja valib kahest salvestusest ühe, mida koolituspäeval kogu grupiga vaadatakse ja analüüsitakse. Videotreeningu eesmärk on praktiseerida müügikõne tegemist. Videoanalüüsi tulemusena saab osaleja tagasisidet enda müügikõnest ja annab võimaluse kaasosalejate salvestustest õppida.

Koolitus toimub Äripäeva Akadeemias, aadressil Vana-Lõuna 39/1, Tallinn. Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Maja taga asuvas Europarklas on parkimistasu 2 EUR/ päev. Parklasse saab siseneda Pille tänavalt või Vana-Lõuna tänavalt [Parkimisinfo](#).

13:00 - 14:30 ○ Videoanalüüs

14:30 - 14:45 ○ kohvipaus

14:45 - 16:15	○ Videoanalüüs
16:15 - 16:30	○ kohvipaus
16:30 - 18:00	○ Videoanalüüs

LISAINFO

Osalemise tingimused

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve ja täpsema info osalemise kohta. Üks nädal enne igat koolituspäeva saadame Teile e-kirjaga meenutuse osalemise infoga.

Koolitusel osamine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni koolitusprogrammi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil akadeemia@aripaev.ee või telefonil 667 0439. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni nädal enne kogu koolitusprogrammi algust, pakume mõnd muud samaväärset koolitust samal hooajal või tagastame 100% tasutud koolituse maksumusest; kui teatate vähemalt 3 tööpäeva varem, tagastame 50%. Muul juhul kuulub arve tasumisele.

Äripäeva Akadeemia on Eesti Töötukassa koolituskaardi koostööpartner. Tutvuge koolituskaardi infoga [SIIN](#). Täpsema info saamiseks võtke meiega ühendust telefonil 667 0439 või kulli.duubas@aripaev.ee.