



# Müügipraktikum: Kuidas teha müügiesitlust?

Lähed koju valmis asjaga!

05.12.2018

Lutheri Masinasaal

Müügipraktikumis teed spetsialistide abiga ühe või ka mitu head müügipresentatsiooni päriselt valmis. Koostame sisu, paneme atraktiivsesse vormi ja harjutame esinemist. Saad uude aastasse kaasa universaalse ja detailideni paika timmitud müügi abivahendi.

Müügipraktikum on koht, kus üldist juttu ei veereta, enamuse ajast meisterdame. Tuled kohale ja õhtuks on sul üks oluline abivahend, millega uuel aastal potentsiaalse kliendi uksest sisse astuda. Veelgi enam, saad seda kasutada ettevõtte veebis, müügipakkumistes ja sotsiaalmeedias. Saad kliendikohtumistel näidata suurel ekraanil, toetada müüki arvutiekraanil või esitlusmapa kaudu. Igal juhul on mõistlik toetada müüki visuaalselt, nii on sõnum selgem ja tulemus kindlam.

## Eriti on oodatud:

müügijuhid;

müügispetsialistid, eelkõige B2B valdkonnast;

turundusspetsialistid;

mikro- ja väikeettevõtete juhid.

**OLULINE!** Hea müügiesitluse saab luua vaid see, kes ise müüb!

Müügipraktikumi grupp on väike, seega pane ennast kirja juba soodushinna perioodil.

Müügipraktikumi võta palun kaasa arvuti ja kui on olemas, siis ka oma ettevõtte slaidipõhjad.

## PROGRAMM

5.12.2018

09:30 - 09:40 ○ Tervituskohv ja registreerimine

09:40 - 11:10 ○ **Loome müügiesitlusele sisu**



**Aira Tammemäe** müügipsühholoogia treener ja [bestsales.ee](http://bestsales.ee) toimetaja

Esimeses osas sõnastame Sinu toote või teenuse põhiväärtuse, timmise paika kliendisegmendile väärtuspõhised argumendid, mõtleme läbi, kuidas keerulisi asju lihtsalt öelda. Kuidas selgitada toodet või teenust nii, et klient osta tahab? Kuidas saada esimese 30-ne sekundiga kliendi tähelepanu? Iga osaleja meisterdab treeneri juhendamisel ja kõigi osalejate abil oma eskiisi valmis.

11:10 - 11:30 ○ Väike energiapaus

11:30 - 13:30

## ○ **Loome müügiesitlusele vormi**



**Kristjan Sakk** esitlusprogrammide ekspert

Me kõik arvame, et oskame PowerPointi kasutada. Ei oska:) Kõigepealt teeb Kristjan kiirkursuse ja juhib tähelepanu nipptidele, mis just müügiesitluse loomise ja esitamise oluliselt atraktiivsemaks muudavad. Seejärel võtame ette eelmises osas loodud sisu ja paneme selle atraktiivsesse vormi. Esitlus tuleb selline, mida saab kasutada lisaks kliendikohtumistele ka veebis, müügikirjades, sotsiaalmeedias või siis hoopis esitlusmapina. Lisaks PowerPointile saavad osalejad viited ka teistele esitlustarkvaradele. Millal mida kasutada?

13:30 - 14:15

## ○ **Sööme lõunat**

14:15 - 15:45

## ○ **Harjutame müügiesitluse läbiviimist**



**Silver Rooger** müügitreener

Kui sisu ja vorm on valmis, siis tuleb õppida oma sõnumit ka edasi andma. Silver jagab oma esinemise nippe ja annab soovitusi, kuidas kliendiga kontakti saada, tema tähelepanu hoida ja oma sõnum ka kohale viia. Selles osas saab iga osaleja katsetada müügiesitluse läbiviimist, saab tagasisidet tehtud tööle ning sellele tuginedes ka oma müügiesitluse sõnumi ning vormi kriitiliselt üle vaadata.

15:45 - 16:00

## ○ **Vaatame tehtud töö üle**



**Aira Tammemäe** müügipsühholoogia treener ja [bestsales.ee](http://bestsales.ee) toimetaja



**Kristjan Sakk** esitlusprogrammide ekspert



**Silver Rooger** müügitreener

Heal juhul on iga osaleja müügiesitluse valmis saanud. Mida võiks veel homme juurde teha nii, et asi oleks täiuslik? Saate koju kaasa mõned head viited, mida kasutada...

## LISAINFO

### **Registreerimise ja osalemise tingimused**

Registreerudes e-poe, e-kirja või telefoni teel, saadame Teile arve emailile. Konverentsil osalemine on nimeline, kuid saate osalejat tasuta muuta kuni konverentsi alguseni. Kui Te ei saa mingil põhjusel osaleda, palun andke sellest kindlasti teada e-posti aadressil [registreerimine@aripaev.ee](mailto:registreerimine@aripaev.ee) või telefonil 667 0099. Kui teatate oma mitteosalemisest kuni 10 päeva enne konverentsi toimumist, pakume võimalust osaleda teisel konverentsil samal hooajal või tagastame 100% tasutud maksumusest. Kui teatate vähemalt 5 tööpäeva varem, tagastame 50% maksumusest. Muul juhul kuulub arve tasumisele