

## Neli sammu müügitulemuste kasvatamiseks



**23. mai 2019**

**Kestus:** 1 päev

Tundub, et kõik oli tehtud õigesti, aga klient ikka ei osta. Mis jääb puudu? Kuidas teha nii, et müügiinimesed ei kulutaks nii palju aega ja energiat tühjalt, vaid oleksid efektiivsemad ja tulemuslikumad?

### **Sihtgrupp**

- Müügiesindajad
- Juhid, kelle ülesanne on õpetada, toetada ja aidata oma müügimeeskonda.
- Inimesed, kes müüvad oma teenuseid või tooteid kohtumisel kliendiga.

### **Eesmärk**

Koolituse eesmärk on anda müügiinimestele konkreetsed müügiialased teadmised, mis aitavad neil juhtida oma vestluseid klientidega nii, et müügiga lõppevate pakkumiste arv oleks suurem. Koolitus motiveerib uusi teadmisi ellu rakendama ning suurendab müügiinimeste usku iseendasse, oma töösse ja toodetesse.

### **Koolituse tulemusena**

- Mõistad aktiivse müügi hoiakut ning kuidas seda saavutada
- Mõistad müüki kui protsessi
- Oskad välja selgitada kliendi vajadusi ja neid aktiveerida
- Oskad argumenteerida oma lahendust kliendile
- Oskad suunata kliente otsust langetama, eriti siis, kui klient lükkab otsust edasi

### **Koolituse läbiviimise põhimõtted**

Osalejad saavad kirjalikud koolituse materjalid. Koolituse tulemusi hinnatakse erinevate praktiliste harjutuste käigus. Tunnistuse väljastamise eeldus on täis mahus koolitusel osalemine.

### **Loe koolitusest artiklit:**

"Mida teha, kui klient ütleb „Ma mõtlen selle üle“"

## AJAKAVA

23.05.2019

09:45 - 10:00 ○ Kogunemine

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

Ümbritsevatel tänavatel on kesklinna parkimistsoon. Majast 350 meetri kaugusel asub Europarkla (Vana-Lõuna 17), kus parkimistasu on 2 EUR/ päev.

10:00 - 11:30 ○ 1. Müügiedu põhialadused ja kontakti loomine müügikohtumisel

- Mida tähendab aktiivse müügi hoiak? Mis vahe on pealetükkivusel ja järjekindlusel?
- Milline hoiak aitab klientidega suheldes olla meeldiv ja edukas?
- Mida tähendab olla positiivne, milles see väljendub ja kuidas seda saavutada?
- Millest sõltub see, keda kliendid usaldavad? Usaldus – kõige olulisem valuuta müügis. Kuidas tõsta enda usaldusväärset kliendi silmis?
- Kontakti loomine ehk müügi protsessi algus - Entusiastlik, positiivne ning enesekindel hoiak, mis aitab luua meeldivat kontakti.
- Kuidas tekitada kliendis huvi enda ja oma teema vastu?

11:30 - 11:45 ○ Kohvipaus

- 11:45 - 13:15 ○ **2. Vajaduste selgitamine ja aktiveerimine**
- Miks on vajaduste tuvastamine oluline ja millist kasu see müügis annab?
  - Kliendi vajaduste tuvastamine ja vajaduste aktiveerimine. Suurem osa ebaõnnestunud müükidest juhtuvad selle tõttu, et müüja pakub oma toodet või lahendust liiga vara.
- 13:15 - 14:00 ○ **Lõuna**
- 14:00 - 15:30 ○ **3. Lahenduse tutvustamine ja pakkumiste tegemine**
- Lahenduse tutvustamine - Kuidas esitada oma lahendust nii, et klient usuks, et ostmine on tema enese huvidest lähtuv?
  - Lahenduse argumenteerimine vastavalt kliendi vajadustele. Hinna põhjendus.
  - Kirjalike pakkumiste koostamine ja nende saatmise reeglid.
- 15:30 - 15:45 ○ **Kohvipaus**
- 15:45 - 17:00 ○ **4. Tehinguni jõudmine e. closing ja vastuväidete lahendamine**
- Kuidas suunata kliente otsust langetama, eriti siis, kui klient lükkab otsustamist edasi?
  - Millised hoiakud ja tehnikad aitavad edukalt kokkulepet sõlmida?
  - Kuidas reageerida klientide vastuväidetele ja neid mitte karta?
  - Kuidas mõista klienti ja tema vastuväidete põhjuseid?
  - Kuidas leida positiivseid lahendusi?

---

## 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 osalemine 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](mailto: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 [Liis.Lehtmets@aripaev.ee](mailto:Liis.Lehtmets@aripaev.ee).

Korraldaja võib koolitusel teha pilte ja jagada neid osalejatega, samuti kasutada neid sarnaste koolituste turundamiseks.