

Kuidas müüa inimitüübist lähtuvalt?



28. jaanuar 2020

Kestus: 1 päev

Miks on nii, et ühele kliendile sobivad ühed müügivõtted ja teisele teised? Miks on nii, et ühe kliendiga tekib kohe hea suhe ja teisega mitte?

Selleks, et võita kliendi poolehoid ja tagada edu kõikide klientidega, on oluline arvestada tema isiksusest tulenevaid erisusi.

Koolitusel „Müügipsühholoogia“ õpid, kuidas läheneda klientidele individuaalselt ning olla müügitöös edukas kõigi klienditüüpide korral.

Koolitusel käsitletakse nelja erinevat isiksusetüüpi ning nende ilmestamiseks kasutatakse lasteraamatu „Karupoeg Puhh“ tegelasi.

Varasematel koolitusel on osalenud peamiselt

- müügijuhid ja -konsultandid
- teenindusjuhid ja kaupluste juhatajad
- turundusjuhid ja -spetsialistid

Koolituse eesmärk on

anda näpunäiteid ja parimaid praktikaid müügiinimese ja kliendi erinevatest isiksustest, et müügis edu saavutada.

Meetodid ja põhimõtted

Teooria selget ja haaravat esitust täiendavad individuaalsed praktilised harjutused koos videomaterjali ja tagasisidega.

Koolitus annab

- arusaamise klientide ostuloogikast/psühholoogiast;
- oskuse määrata klienditüüpe;
- ülevaate levinud vigadest, mille tõttu kliente kaotatakse;
- oskuse vastata kliendi ootustele;

Programm

Müügiinimese isiksusest tulenevad võimalused ja ohud

- Müügiinimese isiksusest tulenevad hirmud ja võimalused oma tugevusi oskuslikult kasutada. „*Karupoeg Puhhi harjutus*“ isiksusetüüpide määramiseks.
- Erinevate isiksusetüüpide müügiprobleemid, edutegurid, motivaatorid ja stressorid.
- Ohtlikud hoiakud ja võimalused nende muutmiseks.

Klienditüüpide analüüs ja erinevad ootused

- Erinevate klienditüüpide analüüs, erinevad lähenemised eri tüüpi klientidele.
- Erinevate klienditüüpide ootused, põhjused, miks klient tegelikult ostab/ei osta.
- Tüüpilised vead, mida tuleks erinevate klienditüüpide puhul vältida.

Harjutus gruppides: erinevate klienditüüpide äratundmine

Müügiargumendid erinevatele isiksustele

- Ratsionaalsed argumendid
- Emotsionaalsed argumendid
- Lugude rääkimine

Harjutus gruppides: argumentide sõnastamine erinevat tüüpi klientidele

Osalejate tagasiside:

Osalejad on hinnanud Müügipsühholoogia koolitust väga kõrgelt

*Väga huvitav ja kaasa mõtlema panev! Väga hea lahendus - Puhhi raamatu ainetel

*Kihvt ja kaasahaarav.

*Väga asjakohane, müük sõltubki inimeste tüübist.

*Äärmiselt palju abi.

*Hariv ning uute teadmiste sisukas, karupoeg Puhhi tegelaste kasutamise lihtsus.

*Kaasahaarav ja huvitav ülesehitus.

*SUPER.

*Info vastas ootustele, oli informatiivne. Saan kursusel kuulnud infot kohe oma töös rakendada.

**Osaleja tagasiside:****Kadri Luhter Baltic****Agro AS müügiesindaja**

Suurem osa müügikoolitustest on suunatud tehnikatele. Põhifookus on sellel, kuidas panna kliendid „jah“ ütleva või kuidas closida ehk tehing lõpule viia. Väga vähe räägitakse psühholoogiast ehk sellest, kuidas oma kliente tundma õppida. Samas annab see aluse klientidega suhtlemiseks ja mis veel olulisem, erinevate inimtüüpide mõistmiseks. Aira jagas meile kätte väga täpsed juhised, kuidas mingi tüübiga suhelda ja milline müük kellelegi meeldib. Olen nüüd proovinud aru saada, kes mu kliendid on ja lähenenud nii, nagu nende tüübile kõige sobilikum on. Näiteks Jänesed ei ole emotsionaalsed, neile meeldib rääkida faktidest ja numbritest. Nüüd olengi seda tüüpi klientide juurde läinud ettevalmistatud numbritega.

Loe artiklit:[Unusta müügitehnikad, vajad neid vaid treeningul](#)

AJAKAVA

28.01.2020**09:30 - 09:45** ○ Kogunemine ja hommikukohv

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. Meie juurde pääseb ka bussi ja trammiga (Vineeri peatus).

09:45 - 17:00 ○ Koolitus**Koolituse ajakava:**

09:45 - 11:30 Koolitus

11:30 - 11:45 Kohvipaus

11:45 - 13:15 Koolitus

13:15 - 14:00 Lõuna

14:00 - 15:30 Koolitus

15:30 - 15:45 Kohvipaus

15:45 - 17:00 Koolitus

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 hoajal 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.

