

Kuidas müüa oma toote ja teenuse sisu, mitte ainult hinda?



Kestus: 1,5 päeva

Vana-Lõuna 39/1, Tallinn

[Vaata kõiki toimumiskuupäevi](#)

Emotsionaalne müük ei tööta igas olukorras. Järjest rohkem kliente, eriti B2B müügis, ootab selgeid argumente oma ostuotsuse tegemiseks. Koolituse käigus toetatakse osalejate struktureeritud ning analüütilist mõtlemist ja argumenteeritud suhtlemise oskuseid, mida on võimalik kasutada nii suuliselt kui ka kirjalikult müügiolukordades.

Eesmärk

Koolituse eesmärk on harjutada argumentide loomist ja kasutamist klientidega suhtlemisel ja oma toodete ning teenuste müümisel.

Sihtgrupp

Ootame koolitusele B2B müügi tegevaid müügitöötajaid, kliendihaldureid, osakonnajuhte, valdkonnajuhte ja tippspetsialiste, kelle igapäevases töös on oma toote või teenuse tutvustamine ja müük.

Koolituse tulemusena osaleja

- Oskab hinnata, millistes suhtlusolukordades on argument tulemuslik töövahend
- Tunneb ratsionaalse suhtluse mudelit, argumenti ja struktuurse kuulamise mudeleid ning argumenti analüüsi ja vastamise võimalusi;
- Teab, kuidas struktureerida ja siduda oma toote/teenuse tugevused ja ettevõtte näitajad müügiargumentideks
- Oskab lahendada kliendiga suhtlemise olukordasid ratsionaalselt ja suunata partnereid rahulikule, argumenteeritud suhtlemisele
- On läbi mõelnud, kuidas õpitud oskuste kasutamisega oma müüki paremaks muuta.

Koolitus sobib Sulle juhul, kui vastad jaatavalt vähemalt ühele järgnevale küsimusele:

- Kas Sinu tänased ja tulevased kliendid ootavad Sinu tootelt või teenuselt enam kui soodsat hinda?
- Kas tunned, et konkurentsiolekord Sinu valdkonnas sunnib üha enam mõtlema, mis eristab Sinu ettevõtet ja toodet/teenust?
- Kas sooviksid, et Su müügitöö ei põhineks vaid hüüdlauseitel, vaid sisukatel argumentidel?
- Kas sooviksid, et Su ettevõtte müügitöö oleks kvaliteetne ja järjepidev ka inimeste vahetudes?

Koolituse läbiviimise põhimõtted

Koolitus on intensiivne, sisutihe ja hästi praktiline. Koolitus on üles ehitatud dialoogilisele meetodile, samm-sammult õpitava läbi harjutamisele ja igale osalejale koolitaja poolt jooksvalt antavale tagasisidele. Õpiväljundite saavutamise hindamine toimub praktiliste tööde (dialoogid osalejatega, grupiarutelud, juhtumisanalüüs) käigus koolituse jooksul. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

Maht: 9 akadeemilist tundi

Kuula raadiosaadet siit: [Argumenteeritud juhtimine](#)

Loe koolitaja artikleid:

[Harjutus, mis sunnib juhte vaatama tooteid ja teenuseid kriitilise pilguga](#)

[Argumenteeritud vs emotsionaalne müük, kumb töötab paremini](#)

[Enne uute toodete arendamist tuleks vanad üle vaadata](#)

[Argumendiga müügiläbirääkimiste laua taga](#)

[Kas müügitööst on võimalik tõhustada universaalsete argumentide abil?](#)

AJAKAVA

1. päev

9:30 - 09:45 ○ Kogunemine

09:45 - 11:30 ○ Inimestevaheline suhtlemine müügis

- Miks müügitöös argumenteerida?
- Kuidas sobitub argument müügisituatsiooni?
- Kuidas muuta klient ratsionaalseks ning hoiduda liigemotsionaalsest suhtlusest?
- Mis on argument?

Kasutatavad meetodid: dialoogiline meetod, individuaalsed ja paaris harjutused koos tagasisidega

11:30 - 11:45 ○ **Kohvipaus**

11:45 - 13:15 ○ **Müügiargumentide loomine**

- Kuidas oma müügiargumenti sõnastada?
- Kuidas müügiargumente leida ja ette valmistada?
- Iga osalejate enda ettevõtte näitajate sidumine tugevaks müügiargumentiks

Kasutatavad meetodid: dialoogiline meetod, individuaalsed, paaris ja grupis harjutused koos tagasisidega

13:15 - 14:00 ○ **Lõuna**

14:00 - 15:30 ○ **Müügiargumentatsioon**

- Argumentatsioon ehk üksikutest argumentidest moodustuv terviklik seisukoht enda teenuse või toote müümiseks
- Kliendi küsimusele või vastuväitele reageerimine

Kasutatavad meetodid: dialoogiline meetod, individuaalsed, paaris ja grupis harjutused koos tagasisidega

2. päev

9:30 - 09:45 ○ **Kogunemine**

09:45 - 11:30 ○ **Osalejate toimunud müügisituatsioonide analüüs**

- Põhipäeva lõpus palub koolitaja osalejatel märgata erinevaid argumenteeritud müügi olukorda ja nende kasutamisega tekkinud raskuspunkte ja häid näiteid oma töös. Näited võivad olla e-kirjavahetuste, memode, koosolekute protokollide jms vormis. Situatsioonid võivad olla kolmandate osapoolte kaitseks anonüümseks tehtud ja olulisemad asutuste või inimeste nimed välja võetud.

Analüüsipäeval võtavad kõik oma situatsioonikirjeldused kaasa ning räägitakse läbi olulisemad momendid tuues näiteid konkreetsetest osalejate kogemustest.

- Praktiliste olukordade analüüs iseseisva töö pinnalt, tagasiside ja tekkinud küsimuste arutelu.
- Situatsioonide pinnalt analüüsime kuidas müügiargumentatsiooni parandada.

Kasutatavad meetodid: dialoogiline meetod, osalejate kogemuskaasuste lahendamine koos tagasisidega

11:30 - 11:45 ○ **Kohvipaus**

11:45 - 13:15 ○ **Red Team harjutus**

- Kokkuvõtlik harjutus oskuste komplekseks rakendamiseks
- Võimalike klientide vastuargumentide kaardistamine ja nendele reageerimine

Kasutatavad meetodid: juhtumianalüüs, grupitöö, arutelu koos tagasisidega

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 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.