

# Müügipsühholoogia: erinevad klienditüübid ja nende ootused sinule

## Baaskoolitus



**Kestus:** 4 akadeemilist tundi

Veebikoolitus

[Vaata kõiki toimumiskuupäevi](#)

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 õpid kõigepealt tundma iseennast, oma inimtüübist tulenevaid tugevusi müügitöös ning seejärel nelja erinevat klienditüüpi. Kuidas läheneda klientidele individuaalselt ning olla müügitöös edukas kõigi klienditüüpide puhul? Kellega neist sobid sa ise kõige paremini ja kelle puhul tuleb õppida selgeks hoopis teine keel ja müügistil?

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

**Koolituse eesmärk** on anda näpunäiteid ja parimaid praktikaid müügipsühholoogia kasutamiseks, et müügis edu saavutada.

**Koolitusele on oodatud** kõik müügitöötajad ja klienditeenindajad.

### Koolituse tulemusena osaleja:

- saab aru, kes ta inimtüübilt on ja millised on tema trumbid müügitöös
- mõistab klientide ostuloogikat ja psühholoogiat;
- oskab määrata klienditüüpe ja valida õige müügitaktika.

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

**Koolituse läbinutele väljastatakse tunnistus.** Koolituse tulemusi hinnatakse harjutuste kaudu. Tunnistuse väljastamise eelduseks on koolitusel osalemine terves mahus.

[Vaata koolituse päevakava.](#)

## AJAKAVA

|               |  |
|---------------|--|
| 09:45 - 10:00 | ○ Müügipsühholoogia: erinevad klienditüübid ja nende ootused sinule  |
|               | • Kogunemine veebikeskkonda ja osalejate registreerimine   |
| 10:00 - 11:30 | ○ I osa  |
|               | • 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.   |
| 11:30 - 11:45 | ○ Paus   |
|               | ○  |

- 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.

---

## 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](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).