

# Järjestelmällinen myyntityö

”Tuloskone toimimaan” -päivän sisältö



## Tiedot

- Myyntiprosessi  
”Tiedä, mitä kannattaa tietää”  
Järjestelmällisyys tuloksen tekijänä
- Teoriat tuloksen teon tukena  
Mallit ja muistisäännöt
- Ajoitus, tavoitteet ja tulos

## Taidot

- Välineet  
Myyjäkello ja salkullinen asiakkaita
- Tuotteistamisesta  
myynnillistämiseen  
Tuotekielestä myyntikielen hurmaan
- Ammattimainen harjoittelu  
Onnenkantamoiset kuuluvat amatööreille

## Asenteet

- Tahto ja kyvykkyys  
Menestyksen perusteet
- Arvot ja eettisyys  
Luottamus ja kannattavuus

## Tilaa luovuudelle – tilaa tuloksille

- Myynnin pallomeri  
Navigoi menestykseen – Nauti norsu  
paloina
- Minäminä –maailmasta asiakkaan  
tarpeisiin  
”Karhun nenä” ja muita hikeä tuottavia  
tarinoita
- Vahvuuksien vahvistaminen  
Kukkulan kuningas vai maailmanmestari?
- Kilauta kaverille  
Kannattaako pyörää keksiä uudelleen?

-VALMENNUSTA VAHVUUKSILLE –

Rementor ky, PL 33, 02611, Espoo Reijo Mylläri p. 0400 314 068

