

Enabling success



MYNNIN PERUSTEET - KOULUTUS

OHJELMA:

08:00-08:30

Aamukahvi ja ilmoittautuminen

08:30-09:00

Kurssin avaus ja osallistujien esittäytyminen

Jaakko Rantsi - RCG Oy

09:00-11:15

Myynnin perusteet ja myyntiprosessi:

- Käsitteet ja termit
- Kurinalainen myynnin toteutus
- Ennakkovalmistelu
- Asiakkaan kohtaaminen
- Tarvekartoitus

11:15-12:00

Lounas

12:00-14:00

- Hyötyjen esittely
- Vastaväitteiden käsittely
- Kaupan päättäminen
- Lisämyynti ja jatkotoimenpiteet

14:00-14:15

Tauko

14:15-15:15

Pari/ryhmäharjoitukset

15:15-16:00

Case: Nordea - näin teemme myyntiä (Aluejohtaja Sami Heikkilä - Nordea)

16:00-16:15

Keskustelua päivän aiheesta

16:15-16:30

Kurssipalaute

Aika:

Keskiviikko 29.1.2020 klo 08:00-16:30

Paikka:

Scandic Oulu City-hotelli, Saaristonkatu 4

Hinta:


350 € (alv.0)

Kenelle:

Lisäpotkua myyntiin kaipaaville yrittäjille ja myyjille

Myynnin ammattilaisiksi haluaville

Muille henkilöille, jotka toimivat suoraan asiakkaiden kanssa

 0400 606 958

www.rcgroup.fi

 jaakko.rantsi@rcgroup.fi