

Muutoksen myyminen

Näin myyt ideasi muille

- varmista toisten innostuminen
- älä vedä poroja nenään, laita ne pannuun
- anna asiakkaan viedä sinun päättämään maaliin
- kyllä on parempi sana kuin ei
- vältä nämä onnistumisen karikot

Valmentaja:

Kai Jäntti

CEO / Urano Oy

Aika:

Ti 8.3.2022

klo 9:00 – 11:00

Paikka:

Livestream-valmennus

Osallistujille toimitetaan kutsu ja linkki valmennukseen.

Sisältö:

Käytännössä kaikki nykyaikainen myyntityö on muutoksen ja idean myyntiä. Pelkkä asiakkaan auttaminen, tarpeen selvittäminen ja vanhan ratkaisun tarjoaminen eivät usein riitä. Myyjien on kyettävä haastamaan asiakkaan ajatukset ja toimintatavat. Lisäksi asiakas on saatava innostumaan uudesta ja luottamaan myyjään, joka usein on oman alansa asiantuntija.

Tässä valmennuksessa opit tehokkaan ideanmyyntiprosessin, jolla saat asiakkaat innostumaan uudesta toimintatavasta. Tiedät, kuinka sinun tulee edetä myyntineuvottelussa ja miten synnyttät kiireen muutokselle.

Tämä valmennus on jokaisen huippumyyjäksi aikovan pakko käydä.

Valmennuksessa pidetään yksi 10 minuutin tauko noin klo 9:55.

Hinta / osallistuja:
349 € + alv 24%

Peruutusehdot:

Osallistumisen voi peruuttaa veloituksetta 14 vrk ennen tilaisuutta. Mikäli peruuttaminen tapahtuu 13-7 päivää ennen tilaisuutta veloitetaan 50% ja tämän jälkeen tapahtuvista peruuntumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Force majeure tilanteissa Urano Oy:llä on oikeus peruuttaa valmennus, vaihtaa valmentajaa tai siirtää tilaisuuden ajankohtaa, jolloin tilaisuuteen osallistujalla on halutessaan mahdollisuus peruuttaa osallistumisensa veloituksetta.

Muut ehdot:

Pidätämme oikeuden sisällön sekä hinnan muutoksiin.

Yhteystiedot:

Urano Oy

Hämeentie 155 C

00560 Helsinki

info@urano.fi, puh. 010 219 5400