

MYNNIN SUUNNITTELU JA KEHITTÄMINEN

Myyntin johtaminen osana myynnin kehittämistä

Koulutuksen avulla saat välineitä ja apua tehokkaampaan ja laadukkaaseen myynnin suunnitteluun ja toteuttamiseen. Koulutus sisältää pieniä osallistavia tehtäviä, keskustelua ja ajatustenvaihtoa.

Kohderyhmä

Koulutus on suunnattu myynnin ja asiakasrajapinnan tehtävissä toimiville

Ajankohta ja paikka

31.10.2023 klo 14–16

2.11.2023 klo 14–16

Koulutus toteutetaan Teams-yhteydellä

Tavoite

Koulutuksen päättyessä osallistuja:

- Ymmärtää, mitä myynnin mittaaminen on ja osaa hyödyntää saamaansa tietoa analysointiin ja myynnin kehittämiseen
- Osaa käsitellä reklamaatioita ja palautteita ja kehittää niiden avulla asiakassuhdetta
- Syventää ymmärrystään ihmisten ja itsensä johtamisen rooleista myynnin toteuttamisessa

Sisältö

- Myynnin mittaaminen ja analysointi
- Palautteet, reklamaatiot osana asiakassuhdetta, haastavat asiakaskohtaukset
- Asiakassuhteiden pidentäminen ja arvon parantaminen, asiakasuskollisuus ja sen parantaminen, asiakaskannattavuus
- Ihmisten johtaminen osana myyntiä

Kouluttaja

Ari Pitkänen, lehtori, Savonia-ammattikorkeakoulu

Ilmoittautuminen ja hinta

80 euroa + alv 24 % / osallistuja

Ilmoittautuminen 10.10.2023 mennessä sivuilla:

www.savonia.fi/taydennys

Lisätietoja

Puh. 044 785 6089,

taydennyskoulutus@savonia.fi

HUOM: Ilmoittautumisajan päättymisen jälkeen tapahtuvasta perumisesta tai peruuttamatta jättämisestä laskutetaan koko koulutuksen hinta, myös sairastapauksessa. Esteen sattuessa osallistujan voi vaihtaa. Koulutukseen otetaan ilmoittautumisjärjestyksessä. Koulutus toteutetaan, jos on riittävä määrä osallistujia, tieto toteutuksesta lähetetään sähköpostitse kaksi viikkoa ennen koulutusta.



Savonia-AMK täydennyskoulutus