

Ajankäyttö

Aktiivisuus

Asenne

Asiantuntemus

Itseluottamus

Itsetuntemus

Kehittyminen

Kuuntelutaito

Puhetaito

Päätöstaidot

Sietokyky

Tavoitteellisuus

Tilannetaju

Tunne

Vakuuttavuus

Vuorovaikutus

Ymmärrys

# MYYNTIKOULUTUS

## AKTIIVISEEN MYyntIIN

08.30-09.00 Aamupala



Koulutus alkaa klo 09.00

**OSA I** Aloitus ja esittely  
Myyntityön lainalaisuudet  
Mistä myyntitulo syntyy  
Myyjän pään kunto  
Kovat lait  
Neuvottelutaitoharjoitus



**OSA II** Vaikuttaminen  
Myyntimisen idea  
Vastaväitteiden käsittely

12.00-13.00 Ruokailutauko



**OSA III** Esiintyminen ja suunnitelma  
Puhe- ja esiintymistaito myyntityössä  
Ihmisten erilaisuus  
Non-verbaalinen viestintä myyntityössä  
Myyntiprosessissa tärkeimmät huomioitavat asiat

14.30-14.45 Kahvitauko



**OSA IV** Päätöstekniikat ja niiden käyttäminen  
Kriittiset hetket



**OSA V** Mitä myyminen on  
Huomion arvoisia asioita  
Mitä ostamisen päätöshetkessä tapahtuu  
Tilaisuuden päätös

Kouluttajana Pauli Vuorio



Kouluttaja  
Tietokirjailija  
Toimitusjohtaja  
Power Competence Oy

Tarjouspyynnöt organisaatiokohtaisista koulutuksista  
Pauli Vuorio puh. 050 570 8163 • pauli.vuorio@powercompetence.fi