



PALVELUSETELI 2021

SPARRAUSTA MYNTIIN

Valmennus Gongi on käytännönläheinen valmennustalo, joka puhuu PK-yritysten kieltä. Gongi antaa toimivia työkaluja ja valmentaa myyntitiimit sekä yrittäjät huippuyksilöiksi, jotka tietävät mistä asiakaskohtaamisissa on kyse. Toimimme yrityksen tukena myös toiminnan kehittämisessä ja myyntiprosessien virtaviivaistamisessa.

Gongin pääsparraaja ja positiivinen piiska on Petra Kärkinen. Lisämyynnin erikoisnainen, MBA, yrittäjä, tekijä sekä monitoimialainen myynnin asiantuntija. Lisäksi Petra on sertifioitu CxO Vaikutusvoima™-valmentaja.

”Petra on energinen ja selkeäsanainen valmentaja, jonka puheet ovat täyttä konkretiaa”

Gongi liikkuu luontevasti niin kuluttaja kuin b-to-b –liiketoiminnan alueella. Eriyinen osaamisalue on haasteellinen b-to-c -erikoiskauppa sekä asiakaskokemukseen vaikuttavat tekijät myynnin varmistamisessa. Gongi ymmärtää asioita ketjuliiiketoiminnan sekä pienyrityksen näkökulmasta ja soveltaa ison maailman opit PK-yritysten käyttöön saaden yrityksesi menestymään paremmin.

Tervetuloa yhteistyöhön Gongin kanssa!

pk@valmennusgongi.fi
LI: petrakarkinen

0407455523
FB: @valmennusgongi



**ONNISTU MYNNISSÄ – Valitse yrityksellesi sopivat teemat: LISÄMYyntI,
UUSIASIAKASHANKINTA, MODERNI ASIAKASPALVELU JA ETÄMYyntI (3 pv)**

Palvelusetelin kolmipäiväinen paketti antaa valittavaksi useita teemoja, joihin ajankäyttö jaetaan yrityksen tarpeen mukaan.

LISÄMYyntI-teema käsittelee mm. miksi ja miten lisämyyntiä tehdään, ajoitus sekä erilaiset menetelmät. Miten ujutat lisämyynnin onnistuneesti pitkän myyntiprosessia. Ymmärrätte, miten lisämyynnillä voi kasvattaa myyntiä helposti ja yksinkertaisesti. Lisäksi alatte onnistua siinä.

UUSIASIAKASHANKINTA-teemassa läpikäydään erilaisia uusasiakashankinnan muotoja ja niihin sopivia myyntitekniikoita. Tarjolla täyttä konkretiaa. Miten ennakoidaan perälaudan vuotaminen, miten teet uusasiakashankintaa, missä kanavissa yrityksesi tulisi olla ja miten erilaiset kanavastrategiat tukevat asiakashankintaa.

MODERNI ASIAKASPALVELU-teeman keskiössä on myyntityö asiakkaan näkökulman läpi. Mitä se asiakaspalvelu oikeasti tässä ajassa on, miksi se tukee myyntiä ja mitä nykyaikainen asiakas yritykseltä toivoo, miten onnistut sitouttamaan asiakkaan.

ETÄMYyntI-teema antaa yrityksellesi työkalut onnistua myyntityössä verkon yli. Ei enää kadonneita asiakkaita tai epäonnistuneita myyntineuvotteluja. Tällä teemalla tulee vinkit onnistumisiin.

Koulutukset voidaan suorittaa etänä tai lähivalmennuksena sisällyttäen vuorovaikutusta sekä erilaisia työpajoja.

Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen.



pk@valmennusgongi.fi
LI: petrakarkinen

0407455523
FB: @valmennusgongi



TULOKSELLINEN MYyntITYÖ – KASVATA TUOTTAVUUTTA (3 pv)

Tämä palvelusetelipaketti kehittää yrityksesi myynnin ja markkinoinnin mallia. Parannetaan tuloksellisuutta sekä asiakasvaikuttavuutta suhteessa tavoiteltuihin asiakasryhmiin.

Käsiteltäviä teemoja yrityksen valinnan mukaan voivat olla mm:

- ✂ Myyntiä ohjaavat strategia ja tekemisen uudistaminen
- ✂ Asiakasprofiilit , ostoprosessi ja –kriteerit
- ✂ Kiinnostuksen herättäminen
- ✂ Markkinointi myynnin tukena
- ✂ Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö projektien ja myyntityön seurannan apuvälineenä
- ✂ Neuvottelu, tarjouksen laatiminen ja ostopäätöksen tukeminen
- ✂ Jälkimarkkinointi ja asiakkuuden hoito
- ✂ Uusien toimintatapojen onnistunut käyttöönotto ja johtaminen

Koulutus voidaan suorittaa etänä tai lähivalmennuksena sisällyttäen vuorovaikutusta sekä erilaisia työpajoja.

Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen.



pk@valmennusgongi.fi
Ll: petrakarkinen

0407455523
FB: @valmennusgongi







MYY-MISTÄ VAAN eli ETÄMYYNNIN VELHO

Kukaan ei onnistu myymään etänä. Kauppoja ei solmita etänä. Kyllä solmitaan – kun tiedetään mitä tehdään ja mennään tiimin kanssa samaan suuntaan. Vaikuttavimmat yritykset ovat niitä, joiden kanssa halutaan tehdä yhteistyötä ja niitä keneltä ostetaan – myös verkon yli.

Osaaminen ei aina yksin riitä. Tarvitaan taitoja, jolla asiakas koukuttuu ja kuuntelee sinua paremmin, kiinnostuu ja innostuu esittämästäsi asiasta? Vakuuttavuutesi on se, minkä perusteella asiakas päättää oletko oikea yhteistyökumppani. Nyt laitetaan se ja etämyynnin tekniikat kuntoon. Myyntisi paranee varmasti.

Etämyynnin velho sisältää:

-  CxO Vaikutusvoima™-profiilit 10 henkilölle (á 230 €/hlö)
-  Profiilien henkilökohtainen purku (n. 1 h per henkilö) ja omien kehityskohteiden valinta
-  Vaikutusvoima-valmennus 1 pv (mihin vaikuttamisen taito perustuu, CxO Vaikutusvoiman™ ulottuvuudet ja ominaisuudet, henkilökohtaiset vinkit sekä selkeä faktaperusteinen suunnitelma vaikuttavuuden kehittämiseksi)
-  Myy-mistä vaan –koulutus 0,5 pv, jossa läpikäydään etämyynnin tekniset vaatimukset, vaikutusvoimainen esiintyminen videoneuvottelussa, yhteyden luominen asiakkaaseen etukäteen, videoneuvottelussa ja sen jälkeen, käytännön vinkkejä onnistuneen videoneuvottelun rakentamiseen.



Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja ja sertifioitu CxO Vaikutusvoima™ valmentaja Petra Kärkinen.

pk@valmennusgongi.fi
Ll: petrakarkinen

0407455523
FB: @valmennusgongi

