

DIVENTI™

Esiintymisvalmennus

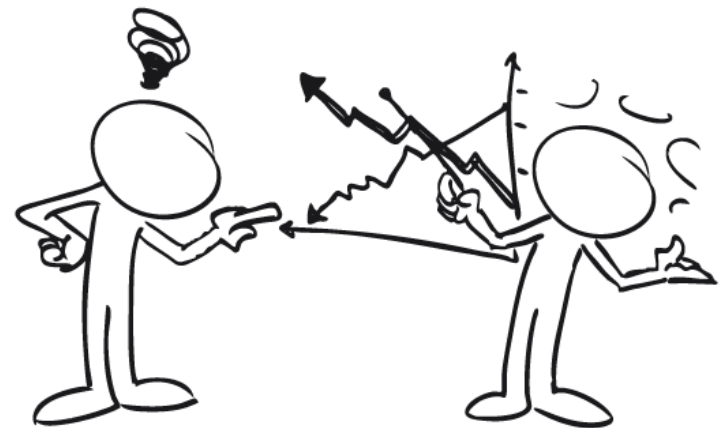
Hissipuhe kuntoon!

”Koko valmennus toteutettiin learning by doing -metodilla. Teoria täydensi omaksumista, mutta harjoitukset ja palaute olivat pääasia. Kolmen tunnin jälkeen oli nähtävissä huikea kehitys.”

– Satu Freyberg, Kv-johtaja

Hallitseeko koko myyntiporukkanne tärkeät ensisekunnit, vai kävelevätkö potentiaaliset asiakkaat sivu suun?

Myyntitilaisuudesta 70 % on myyjän vuorovaikutusta ja vain 30 % myyntitekniikkaa. Valmennuksemme pureutuu myyjän työhön ja myyntiprosessiin juuri tässä suhteessa.

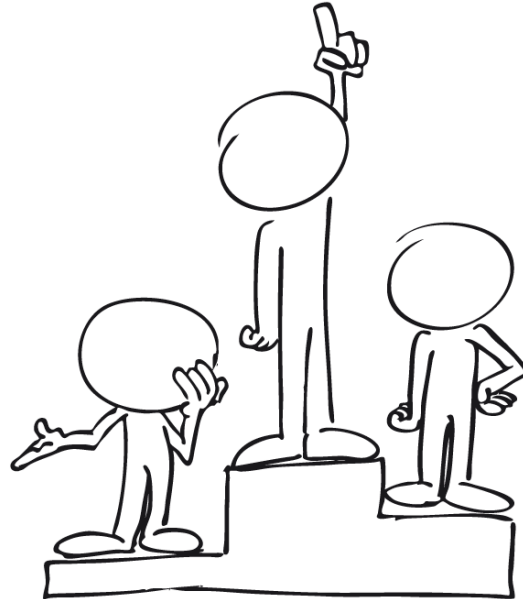


Tiedätkö mitä sinun kannattaa kertoa yrityksestäsi, tuotteistasi ja palveluistasi 30 sekunnissa?

Onko yrityksenne myyntimyyntipuhe hallussa johtajasta juoksupoikaan? Hissipuhe kuntoon! -valmennus pistää niin myyjät kuin muut avainhenkilöt katsomaan peiliin ja hiomaan esitys- ja myyntitekniikkansa veitsenteräväksi.



Hissipuhe Kuntoon! -valmennus auttaa sinua tekemään nopeasti vaikutuksen ja kiteyttämään myyntipuheesi kristallinkirkkaaksi.



Vahvalla ja vaikuttavalla ensivaikutelmalla jäät mieleen, sekä saat kauppvoja nyt ja tulevaisuudessa.

Hissipuhe kuntoon! hyödyt

Saat käyttövalmiin myyntipuheen, jonka olet itse jalostanut tarpeisiisi sopivaksi.

- Tiedostat paremmin oman myyntitapasi, puheesi, asentosi ja maneerisi sekä vaikuttavuutesi.
- Saat varmuuden omaan esiintymiseesi tilanteessa kuin tilanteessa.

- Osaat tuoda yrityksesi tavoitteet ja arvot esiin omassa esiintymisessäsi.
- Osaat vastata nykyajan myynnin haasteisiin ja saat uutta näkökulmaa vanhoihin myyntimenetelmiisi.

Vastaanottaja ymmärtää heti, mitä tarjoat.

Valmennuksemme sisältö

DIVENTI™

Esiintymisvalmennus

Hissipuhe kuntoon!

Kenelle: Johtajille, asiantuntijoille, esimiehille, myyjille ja kaikille jotka työskentelevät asiakasrajapinnassa.

Sopiva ryhmäkoko: 6 - 12 henkilöä.

Kesto: 5 tuntia.

Valmentajat: Antti Osara & Ilkka Vanhapelto.

Valmennus toteutetaan tiimivalmennuksen keinoin yhdistämällä teoria ja luovat ja toiminnalliset menetelmät.

Toiminnallisia menetelmiämme ovat muun muassa fasilitointi, videointi, soveltava improvisaatio ja vuorovaikutusharjoitukset.

Sisältö:

Aloitus:

- Miten luot vahvan ensivaikutelman?

Vuorovaikutustaidot myynnissä

- Vuorovaikutusharjoituksia
- Rakentava vuorovaikutus menestystekijänä

Hissipuhe kuntoon!

- Teoriaa, harjoittelua & kehittämistä
- Hissipuheiden kirkastaminen

Hissipuheiden esittäminen & videointi

- Palautteenantoa
- Jokaisen osallistujan hissipuhe videoidaan ja toimitetaan jälkikäteen dvd:llä

Lopetus:

- Vaikuttavuus antaa asiantuntijalle epäreilua kilpailuetua

*”Tapahtui herätys,
positiivisessa
mielessä.”*

– Myyjä



”

Valmennuksen pääajatuksena oli löytää oma ”hissimatka”, jonka aikana myyntitilanne otetaan haltuun ja päästään haluttuun lopputulokseen. Harjoitusten kautta osallistujat saivat hioa vuorovaikutustaitojaan ja etsiä itselleen sopivia keinoja, joilla esittää omat tuotteet ja palvelut kiinnostavasti.

Koko valmennus toteutettiin learning by doing -metodilla. Teoria täydensi omaksumista, mutta harjoitukset ja palaute olivat pääasia. Kolmen tunnin jälkeen oli nähtävissä huikea kehitys. Kokeneetkin myyjät tunnustivat saaneensa paljon uusia oivalluksia ja potkua aidosti asiakaslähtöisen myyntiprosessin jalostamiseen. Suosittelen valmennusta lämpimästi kaikille, jotka haluavat kehittää myyntipuhevalmiuksiaan.”

Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykes Oy
Satu Freyberg, kv-johtaja

”Luulin valmennukseen menessäni että hissi puheeni on hyvä, tullessani valmennuksesta se meni täysin uusiksi.”

– Osallistujan palaute

”*Vuorovaikutusharjoitusten kautta opimme muun muassa, kuinka ihmisten ennakoarviot toisistaan voivat mennä täysin pieleen. Kävimme arjen esimerkkien kautta läpi sanattomaan viestintään liittyviä tilanteita, opettelimme ilmaisemaan asioita uudella tavalla ja saimme hyviä vinkkejä neuvottelutilanteisiin. Niistä on varmasti hyötyä sekä työyhteisössä että asiakaskohtaamisissa.*”

Uusi Insinööriliitto UIL ry
Olli Backman, alueasiamies

INNO

v a n h a p e l t o

INNOvanhapelto Oy

Lisätietoja ja myynti:

Ilkka Vanhapelto

ilkka@innovanhapelto.fi

puh. 044 579 1113

www.innovanhapelto.fi

*”Et voi vaikuttaa, jos
et vangitse
mielenkiintoa.”*

– Ilkka Vanhapelto