

# Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssi

ITSENÄINEN VERKKO-OPISKELU 

KOULUTUKSEN KESTO 14 H

Asiantuntija myyjänä – arvokas yhdistelmä organisaatiollesi ja asiakkaallesi! Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssilla löydät itsellesi luontevan tavan tehdä myyntityötä. Kehität vuorovaikutustaitojasi kuuntelijana, kyselijänä ja argumentoijana. Saat kurssilta työkalut, joilla vakuutat asiakkaan ja teet tulosta!

Alkaa

Ilmoittaudu  
viimeistään



JOUSTAVA ALOITUS

31.12.2024

Hinta €

350 + alv 25,5%

## Verkkokurssi sisältää:

 Tulosta / tallenna (PDF)



VIDEOLUENTOJA



ARTIKKELEITA








HARJOITUSTEHTÄVIÄ

Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssilla oivallat, miten voit vaikuttaa asiakkuuden ja kaupan syntymiseen, lisäkaupan tekemiseen ja asiakassuhteen kehittämiseen.

Verkkokurssi sopii sinulle, joka toimit asiantuntijana ja osallistut myyntiin joko myyjän apuna tai yksin. Kurssi hyödyttää myös sinua, joka olet tekemisissä asiakkaiden kanssa tai vastaat asiakkaiden palautteisiin tai kysymyksiin.

## Kurssin suoritettua:

-  Osaat vakuuttaa asiakkaan myyntitilanteessa.
-  Luot luottamusta asiakassuhteeseen ja kehität pitkäjänteisiä asiakkuuksia.
-  Tunnistat asiakkaan käyttäytymistyyliä ja osaat valita oikean vuorovaikutustavan.
-  Osaat tarjota asiakaslähtöisiä ja kilpailijoista erottuvia ratkaisuja.
-  Osaat vuorovaikuttaa erilaisissa myynnillisissä kohtaamisissa kasvokkain, etätapaamisissa, puhelimitse ja sähköpostitse.

**KOKEILE!** Kurkista verkkokurssin sisältöön aidossa oppimisympäristössä, ja totea itse, kuinka inspiroivaa ja helppoa opiskelu on. Kirjaudu käyttäjätunnuksella **Asiantuntija** ja salasanalla **Esittely**.

TESTAA KURSSIA



Osaaja

Hyväksytystä koulutuksen suorittamisesta  
saat käyttöösi digitaalisen **Open Badge**  
-osaamismerkkin.

Onko yrityksessänne asiantuntijoita, joiden tulisi toimia omissa roolissaan entistä myyvämmiin? Asiantuntija myyntityössä -kurssista voidaan toteuttaa myös yritykselle

**räätälöity ratkaisu - kysy lisää!**



## KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

### Koulutuksen sisältö

Asiantuntija myyntityössä on verkkokurssi, jonka voit suorittaa omaan tahtiisi sinulle sopivaan aikaan. Opiskeluoikeus kurssiin on kolmen kuukauden pituinen.

#### Asiantuntijan rooli myyntityössä

- Asiantuntija luottamuksen rakentajana
- Asiantuntija vai myyjä – vai molemmat?
- Myyntitiimin jäsenenä toimiminen eri rooleissa
- Tehtävä: omien roolien tunnistaminen

#### Vuorovaikutus- ja viestintätaidot asiakkaan kanssa

- Oman vuorovaikutustyylin tunnistaminen
- Asiakkaiden vuorovaikutustyylin tunnistaminen
- Eri myyntityylit ja viestintä asiakkaan kanssa
- Tehtävä: viestintä erilaisten asiakkaiden kanssa

#### Kysely- ja kuuntelutaidot tarvekartoituksessa

- Eri kysymystyyppien tunnistaminen ja käyttö
- Tarpeiden tunnistamisesta niiden luomiseen
- Aktiivinen kuuntelu lisää asiakkaan sitoutumista
- Tehtävä: eri kysymystyyppien harjoittelua

#### Ratkaisun rakentaminen asiakkaan tarpeiden pohjalta

- Ratkaisun tuottaminen prosessina
- Miten saan asiakasnäkökulman tuotua esille ratkaisussani?
- Miten saan asiantuntijanäkökulman tuotua esille ratkaisussani?
- Tehtävä: oman yrityksen tarjonnasta luotu malliratkaisuehdotus

#### Asiantuntijuuden käyttö lisäarvon tuottamisessa

- Miten tuotan lisäarvoa olemassa olevalle tärkeälle asiakkaalle?
- Lisä-arvon elementit – muuttujien käyttö asiakasarvon tuottamisessa
- Millä argumenteilla perustelen lisäarvon asiakkaalle?
- Tehtävä: mistä asiakas olisi valmis maksamaan, jota kukaan toimialallamme ei vielä myy?

### Yritykselle räätälöity asiantuntijoiden myyntityön valmennus

Asiantuntija myyntityössä -kurssista voidaan toteuttaa myös yritykselle räätälöity ratkaisu, jossa huomioidaan yrityksen ja osallistujajoukon tarpeet ja tavoitteet.

#### Esimerkkejä toteutetuista ratkaisuista:

1. Alkukartoitus, oman osaamistason tunnistaminen (yrityksen strategiaan tavoitteisiin peilaten)
2. Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssi
3. Kouluttajan vetämä lähi- tai etäkoulutuspäivä

TAI

1. Alkukartoitus
2. Kouluttajan vetämä etäkoulutus 4h
3. Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssi
4. Kouluttajan vetämä etäkoulutus 4h

Lisäksi kurssia voidaan täydentää muilla sisällöillä. esim. Sosiaalinen media myynnissä tai ammatillisen profiilin rakentamisessa.



## KOULUTTAJAT

### Kouluttajat

Olavi Kottonen, osaamispäällikkö, Rastor-instituutti



## MAKSU JA EHDOT

### Maksu ja ehdot

© 2018 Rastor-instituutti. Kaikki oikeudet pidätetään. Tämä dokumentti on osa Rastor-instituutin materiaalia.

Osallistumismaksu laskutetaan yhdessä erassa tai sen voi maksaa verkossa.

Verkkokurssien osallistumista ei voi peruuttaa sen jälkeen, kun käyttäjätunnukset on luovutettu opiskelijalle.

#### Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



**Kaisa Tolppanen**  
osaamispäällikkö  
[kaisa.tolppanen@rastorinst.fi](mailto:kaisa.tolppanen@rastorinst.fi)  
[050 579 1007](tel:0505791007)



**Olavi Kottonen**  
asiakasratkaisupäällikkö  
[olavi.kottonen@rastorinst.fi](mailto:olavi.kottonen@rastorinst.fi)  
[040 749 7059](tel:0407497059)

