

Digitaalisen ja sosiaalisen myynnin koulutusohjelma

ETÄOPISKELU 		KOULUTUKSEN KESTO 4 KK
---	--	------------------------

Myyntikoulutus nykyajan myyjälle! Digitaalinen ja sosiaalinen myynti kuuluvat jokaisen tulosta tavoittelevan myyjän työkaluihin. Tässä myyntikoulutuksessa otat käytännössä haltuun digitaaliset ja sosiaaliset myyntikanavat. Saat vinkkejä, kuinka voit hyödyntää tekoälyä omassa myyntityössäsi, opit tekemään tuloksellista etämyyntiä ja päivität myyntiprosessisi vastaamaan nykyasiakkaan ostoprosessia.

Alkaa

Ilmoittaudu viimeistään

 ETÄKOULUTUS

10.10.2024

1.10.2024

Hinta €	998 + alv 24%	HUOM! Koulutuspäivät klo 17-20.30	 Maksa joustavasti OP:n rahoituksella. 
---------	---------------	-----------------------------------	---

Myyntikoulutus, jonka jälkeen kohtaat ja vakuutat asiakkaasi verkossa

Myyjä etsii aina entistä tuloksellisempia tapoja myyntityöhön – ja tämä myyntikoulutus on niitä pullollaan. Koulutus rakentuu myynnin perusprosessin pohjalle, mutta tarjoaa tuoreet ja käytännölliset työkalut myyntityöhön digitaalisesti, etänä ja sosiaalisissa kanavissa. Opit myymään nykyistä tehokkaammin ja tuloksellisemmin.

Koulutuksesta saat aidosti arkeen istuvia toimintamalleja, jotka on testattu tuloksellisiksi lukuisten myyjien työssä erilaisissa organisaatioissa. Poimit niistä sopivimmat omaan työhösi ja harjoittelet asiantuntijoiden ohjauksessa uutta tapaa tehdä myyntiä.

Tämä myyntikoulutus soveltuu myyntitehtäviin tähtääville sekä myyjille, myynnin esimiehille, myyntiä tekeville asiantuntijoille ja muille, jotka haluavat ottaa käyttöön nykyaikaiset myyntityön keinot. Koulutus perehdyttää kerralla vaikka koko myyntitiimin nykyaikaiseen myyntityöhön.

Suoritat kaikki koulutusosiot kätevästi verkon kautta työn ohessa. Lisäksi opit ja harjoittelet omaa työtäsi tehden.

 [Lataa esite \(PDF\)](#)

Laajuus

Koulutus kestää n. 4 kk. Siihen sisältyy 5 4,5 tunnin etäkoulutuspäivää sekä itsenäistä verkko-opiskelua ja omassa työssä tehtäviä harjoituksia.

Koulutuspäivät

10.10.2024, 14.11.2024, 12.12.2024, 16.1.2025, loput koulutuspäivät ilmoitetaan myöhemmin



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Suoritat kaikki koulutusosiot kätevästi verkon kautta työn ohessa. Lisäksi opit ja harjoittelet omaa työtäsi tehden. Koulutus sisältää viisi etäkoulutuspäivää (4,5 h).

10.10. 2024 käynnistyvässä toteutuksessa koulutuspäivät pidetään klo 17–20.30.

Koulutus sisältää mm. seuraavia aihealueita:

- Vuorovaikutustaidot ja vakuuttava esiintyminen.
- Asiakkaiden muuttunut ostokäyttäytyminen
- Asiakaskokemuksen merkitys myynnissä
- Moderni myyntikonsepti – miten myyjän tulisi mukauttaa ja modernisoida myyntiään
- Myyntiprosessi ja myyntimetodit
- Social selling eli sosiaalinen myynti
- Tekoälyn hyödyntäminen myyntityössä
- Etämyynti
- Digitaalisen ja sosiaalisen myyntityön suunnittelu ja mittaaminen
- Asiakkuuksien hallinta ja kasvattaminen digiaikana
- Vakuuttava ja vaikuttava myyjä



KOULUTTAJAT

Kouluttajat



Sani Leino, Social Selling -valmentaja, Social Company Oy

Sani on tunneälykkään myyntityön ja sosiaalisen myyntityön valmentaja, joka tunnetaan energisistä ja mukaansatempaavista myyntivalmennuksista ja myynnin motivaatiopuheista. Hän valmentaa ja konsultoi modernin myynnin, sosiaalisen median ja asiakaskokemuksen saralla. Sani on listattu maailman sadan vaikutusvaltaisimman Social Selling vaikuttajan joukkoon.



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin [www-sivulla](http://www.sivulla) osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Kaisa Tolppanen

osaamispäällikkö

kaisa.tolppanen@rastorinst.fi

[050 579 1007](tel:0505791007)





Sani Leino: Miten myyntityö muuttuu
pandemian jälkeen KATSO WEBINAARI!

Rastor
instituutti 
www.rastorinst.fi