

# Onnistu etämyynnissä -verkkokurssi

ITSENÄINEN VERKKO-OPISKELU 

KOULUTUKSEN KESTO 10 H

Ovatko myyntitaitosi rapistumassa digiajan myötä? Onnistu etämyynnissä -verkkokurssilla saat myyntivalmentaja Sani Leinon johdolla käytännön oppeja pärjätäksesi nopeasti muuttuvan myynnin maailmassa.

Alkaa

Ilmoittaudu viimeistään



JOUSTAVA ALOITUS

Hinta €

280 + alv 25,5%

## Verkkokurssi sisältää

 Tulosta / tallenna (PDF)



VIDEOLUENTOJA



ARTIKKELEITA



HARJOITUSTEHTÄVIÄ

Kurssilla opit, kuinka kohdata asiakkaita digiajassa ja miten myydä tehokkaasti etänä. Vaikka myyntiprosessi olisikin jo hallussasi, saat myyntiöhoisi aivan uudenlaisen piristysruiskeen paremmilla etämyynnin ja digitaalisen vuorovaikutuksen taidoilla.

Kurssi soveltuu myyjille, joilla on jo muilta osin moderni myyntiprosessi hallussa ja ovat tehneet jonkin aikaa myyntityössä. Ensisijaisesti b-to-b myyntiä tekeville tai sinne suuntaaville.

### Laajuus

Kurssiin sisältyy videoluentoja, harjoitustehtäviä ja itsenäistä verkko-opiskelua n. 10 tuntia. Opiskelutunnukset ovat voimassa 3 kk.

### Koulutuspäivät

Itsenäistä verkko-opiskelua, ei sisällä koulutuspäiviä.

## Miten käytännön myyntityösi muuttuu kurssin jälkeen?

- Hiot oman myyntiprosessisi kuntoon.
- Saat lisää asiakaskontakteja ja -keskusteluja.
- Lisäät myyntityösi tehokkuutta keskittymällä olennaiseen.
- Saat mitattua tekemistäsi.

Videolla Sani Leino kertoo kurssin sisällöstä - [KATSO VIDEO!](#)





Hyväksytystä koulutuksen suorittamisesta  
saat käyttöösi digitaalisen [Open Badge](#)  
[-osaamismerkkin.](#)



## KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

### Koulutuksen sisältö

#### 1 Onnistuneen etämyynnin prosessit

- Verkkoneuvottelun timanttista
- Askelmerkit onnistuneeseen verkkoneuvotteluun

#### 2 Digitaalinen vuorovaikutus

- Oman ammatillisen profiilin luominen
- LinkedIn-perusteet
  - LinkedIn-käyttö
  - oma profiili
  - yrityssivun käyttö (työpaikkojen ilmoittaminen, analytiikka ja mainokset)

#### 3 Oman myyntityön johtaminen

- tavoitteiden laatiminen myyntisuppilon avulla
- oman performanssiluvun laskeminen

#### 4 Sujuvan myyntiprosessin läpivienti

- myyntiprosessin kriittiset kohdat
- modernin myyntiprosessin mallintaminen
  - ideaaliasiakkaan ostoprosessi

Onko yrityksessänne asiantuntijoita, joiden tulisi toimia omassa roolissaan entistä myyhemmin? Onnistu etämyynnissä -kursista voidaan toteuttaa myös yritykselle räätälöity ratkaisu – kysy lisää!

### Yritykselle räätälöity asiantuntijoiden myyntityön valmennus

Onnistu etämyynnissä -kursista 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. Onnistu etämyynnissä -verkkokurssi
3. Kouluttajan vetämä lähi- tai etäkoulutuspäivä

TAI

1. Alkukartoitus
2. Kouluttajan vetämä etäkoulutus 4h
3. Onnistu etämyynnissä -verkkokurssi
4. Kouluttajan vetämä etäkoulutus 4h

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



## 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

© 2023 Social Selling -valmentaja Sani Leino. Kaikki oikeudet pidätetään.

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



**Minna Wäriä**  
palvelukoordinaattori  
[minna.warila@rastorinst.fi](mailto:minna.warila@rastorinst.fi)  
[050 360 0064](tel:0503600064)



Sani Leino jakaa videoillaan käytännön vinkkejä digitaaliseen läsnäoloon ja myyntityöhön.

**Rastor  
instituutti**  
www.rastorinst.fi