CITYVARASTO

MYYNNIN VALMENNUSOHJELMA

Cityvarasto on kotimainen Suomen johtava valtakunnallinen pienvarastoja vuokraava yritys. Cityvarasto tarjoaa valtakunnallisesti laadukkaita pienvarastopalveluita mitä moninaisimpiin tarpeisiin sekä varastointia tukevia lisäpalveluita. Cityvarasto vuokraa pienvarastoja yksityisille ja yrityksille ja toimipisteitä on jo 26 ympäri Suomea.

VALMENNUKSEN AVULLA MUKAAN TÄMÄN PÄIVÄN MYYNTIMAAILMAAN

"Olen tehnyt myyntityötä lähes 10 vuoden ajan. En ole aiemmin osallistunut tämän kaltaisiin valmennuksiin, vaikka olen tehnyt myyntiä pitkään. Halusin päästä valmennuksen kautta sisään tämän päivän myyntimaailmaan ja siihen, mistä yrityksissä myyntiä tehdessä puhutaan. Esimieheni Pirjo Onza löysi Trainers' Housen myynnin valmennusohjelman ja koimme että tämä voisi olla sopiva valmennus minulle" kertoo Cityvaraston myyntipäällikkö Antti Latvala.

UUDET OPIT OSAKSI OMAA LIIKETOIMINTAA

Myynnin valmennukset olivat intensiivisiä ja valmennuksista sai hyviä työkaluja avuksi omaan tekemiseen, sekä voittavia ahaa-elämyksiä. *"Valmennuksen aikana mietin tarkemmin myynnin tekniikoita, joka on myös myynnin psykologiaa. Mietin myyntiin liittyviä kokonaisuuksia ja miten näitä voisi tuoda osaksi meidän liiketoimintaa"*

"Valmennuksen työkaluja voidaan käyttää myös yhteistyökumppaneiden kanssa. ***Valmennuksessa huomasinkin, ettei kannata jähmettyä vanhaan, vaan valmennuksen sisältöä tulee ajatella joustavasti"*** Latvala jatkaa.

VALMENNUKSESTA ON HYÖTYÄ KOKO ORGANISAATIOLLE

"Valmennuksen jälkeen olen työstänyt omaa tekemistäni koko ajan. Työstettäville asioille olen löytänyt nimiä valmennuksen avulla! Niille työstettäville kokonaisuuksille, jotka aiemmin ympärilläni hiljensivät minut tietämättömyyteen. Nimiä joita kaikki muutkin käyttävät. ***Tekemiselle on mahdollista löytää valmennuksen avulla pohja. Muista tehdä muistiinpanoja jatkuvasti, siten pääset aina palaamaan valmennuksen pääteemoihin takaisin.***

Valmennuksesta on ollut iloa koko organisaatiolle. Sillä et ole enää pihalla!" Latvala jatkaa.

"Myynticasejen pituudet vaihtelevat kaikilla. Valmennuksen jälkeen on tullut mietittyä miten voisin hyödyntää energiaa pursuvan Juuson oivalluksia kaupan klousaamiseksi. Olen pyrkinyt panostamaan ns. kuolleisiin hetkiin, eli niihin hetkiin, kun asiakas on omilla teillään ja myyjän tulisi muistuttaa tuotteestaan tai palvelustaan asiakastaan. Tässä valmentajien rohkeus on ihan omaa luokkaansa.

Suosittelen valmennusta myyjille, joilla on kauppoja työstettävänä, sekä niille joiden myyntifunneli kaipaa teroittamista. Täällä korjataan myyntifunnelin ajattelu sellaiseksi kuin sen tuleekin olla! *Myyntifunneli on tarkoitettu työkaluksi, ei repiväksi ruoskaksi. Tarjousten lisääminen funnelissa ei automaattisesti tuo mitään lisää. Myyjän tulee uskaltaa klousata case.*

Myyntifunneli on mahdollista pilkkoa ja analysoida tämän valmennuksen avulla. Valmennukseen kannattaa lähteä avoimin mielin, sillä valmiita ratkaisuja ei ole olemassa! Kirjoita paljon, sillä myyntityösi vie "nahkakansiostasi" tallennustilaa. ***Myyntityö on hauskaa ja hyvä itsekuri tuo tuloksen!"*** Latvala kiteyttää.

CITYVARASTO.fi

Antti Latvala
MYYNTIPÄÄLLIKKÖ
CITYVARASTO

Kuva: Ville Launiala © 2016