

Sales Career -myyntikoulutus
Sisältö ja toteutussuunnitelma 7.8. – 11.10.2019

Lähiopiskelupäivät

- Käytännön asiat ja opiskelun aloitus, oppimisympäristöt
- Opiskelussa käytössä nykyiset sähköiset järjestelmät, kuten markkinoinnin automaatio-, sähköiset varausjärjestelmät.
- Myyntiprosessi, ammattitaitoinen myyntityö

Vko 32: 2 päivää
ke-to 7. – 8.8.2019 klo 9.00 – 16.00

Ohjaus

Lähiopiskelupäivä

- Asiakkaan löytäminen
- Tarjousten tekeminen
- Hinnoittelu

Vko 35: 1 pv
To 29.8.2019

Lähiopiskelupäivä

- Visuaalinen työkalupakki
- Tuote-, ratkaisu- vai arvomyynti
- Esillepanot
- Tuote-esittelyt

Vko 37: 1 pv
To 12.9.2019

Ohjaus

Lähiopiskelupäivä

- Myynnin kannattavuus
- Asiakastyytyväisyyden varmistaminen (myös reklamaatiot, myynnin säädökset)

1 pv
To 19.9.2019

Päätös

Viikolla 41
Pe 11.10.2019
klo 9.00 – 11.00

Ohjaus

Käytännön opiskelua viikoilla 33 – 41

- **joko** täysipäiväisesti Helsinki Sales Academyssä asiakasprojekteissa tiistaisin, keskiviikkoisin ja torstaisin klo 9.00 – 16.00, mm. Sales Enablement-tilaisuus ti 3.9. 2019 klo 9.00 – 14.00
- **tai** omissa myyntitehtävissä (voit osallistua myös työskentelyyn Helsinki Sales Academyssä > sovitaan henkilökohtaiseen osaamisen kehittämissuunnitelmaa tehtäessä)

Opiskelua verkko-oppimisympäristöissä

Ohjaus

Näytöt (osaamisen arviointi työtehtävissä) ja arviointikeskustelut

viikolla 40-41