

REKRYKOULUTUS

Tarvitseeko yrityksesi lisää myyntiä?

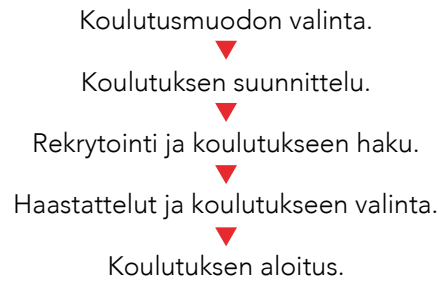


Uusien myyjien rekrytointi ja tuloksellinen myyntitaitojen perehdyttäminen on useille yrityksille varsin haastavaa. Kuitenkin kaikki tietävät, että uuden myyjän menestymisen mahdollisuudet paranevat huomattavasti kunnollisella koulutuksella ja perehdyttämisellä.

Kasvupolut tuottaa ammattitaidolla ja pitkällä kokemuksella uusien myyjien rekrytointipalvelua sekä yrityksen tarpeisiin räätälöityjä myynnin valmennuskoulutusta. Kasvupolkujen Rekrykoulu soveltuu kuluttaja- että yritysmyyntiä tekeville yrityksille sekä myynnilliseen asiakaspalvelutyöhön. Kouluttajina toimii suomen johtavat aktiivimyynnin huippuammattilaiset.

Yritys voi lähteä toteuttamaan koulutusta myös Yhteishankintakoulutuksena, joka on koulutusmuoto, jossa koulutus toteutetaan yhdessä työnantajan sekä työ- ja elinkeinohallinnon suunnittelemana. Yhteishankintakoulutuksessa työnantaja ja työ- ja elinkeinohallinto rahoittavat koulutuksen yhdessä.

REKRYKOULUN PROSESSI JA LÄHIPÄIVIEN SISÄLTÖ



01

Aktiivinen myyntityö

02

Integro-Peili: Vuorovaikutustaidot

03

Asiakastarve-kartoitus ja argumentointi

04

Asiakashankinta

05

I-Kenttäpäivä

06

Myynnin teoriapäivä

07

Myyntipuhe ja -prosessi

08

II-Kenttäpäivä

09

Itsensä johtaminen

Myynnin ammattilainen!



Lähikoulutuspäivien sisältö tukee työtehtävässä onnistumista.
AKTIIVISEN MYYNNIN TIEDOT, TAITOT SEKÄ OSAAMINEN



Tulevaisuuden Kasvupolut Oy

Jani Kanerva
 Myyntijohtaja ja yritysvalmentaja

+358 (0)40 643 3522
 jani.kanerva@kasvupolut.fi

Kiilakiventie 1 (Kiila Business Park)
 90250 Oulu
 www.kasvupolut.fi

