

Kaupan osaamiskeskus

Tehoa myyntiin

amiedu.fi





Myyntityö on kykyä olla läsnä

Myynti on osa aktiivista asiakaspalvelua ja laadukasta asiakkuuden hoitoa. Asiakkuuden hoitaminen vaatii systemaattisuutta, tilannetaajua ja myyjän kykyä olla läsnä. Keskeistä asiakaskohtamisissa on asiakkaan tarpeiden kartoitus. Hyvä myyjä ymmärtää, mikä on asiakkaan kannalta paras ratkaisu. Näin hän varmistaa, että asiakas on jälkikäteen tyytyväinen ostopäätökseensä.

Myyntityö vaatii suunnitelmallisuutta

Myyntityö on vastuullista ja tavoitteellista. Se vaatii hyvää kokonaisuusien hallintaa, tarkkaa oman työn suunnittelua ja tulosten seuranta. Myyntityön onnistumisen kannalta on tärkeää varmistaa, että myyjillä on yhtenäiset toimintamallit ja että he noudattavat yrityksen palvelu- ja myyntikonseptia.

Tutkinto myynnin ammattilaisille

Myynnin ammattitutkinto ja siihen valmistava koulutus on tarkoitettu myynnin ammattilaisille. Työpaikalla tapahtuva oppiminen on iso osa tutkintotavoitteista koulutusta.

Koulutuksella asiakastyytyväisyys kasvuun

Yrityksen asiakastyytyväisyys kasvaa, kun myyjän myynti- ja asiakaspalvelutaidot kehittyvät ja syvenevät. Asiakslähtöinen, oman tarjonnan hyötyjen esittäminen ja lisämyynti ovat myyjän osaamista, jota arvostetaan kilpailuilla toimialoilla. Koulutus luo myyntityöhön työkaluja ja yhtenäistää yrityksen toimintamalleja. Asiakkaiden reklamaatiot vähenevät, kun myyjä sisäistää tilaus- ja toimitusprosessin kannalta tärkeiden raporttien tulkinna ja lomakkeiden huolellisen täytön.

Henkilökohtaiset vahvuudet käyttöön

Hyvä myyjä herättää luottamusta, on oma-aloitteinen, positiivinen ja yhteistyökykyinen. Koulutus auttaa myyjää löytämään omat henkilökohtaiset vahvuudet myyntityön tueksi. Esiintymis- ja yhteistyötaidot kehittyvät koulutuksen myötä.

Räätälöidyt ratkaisut yrityksille

Yrityskoulutus on aina yrityksen tavoitteista lähtevää ja se räätälöidään yrityksen tarpeiden mukaan. Myynnin ammattitutkinto tarjoaa vaihtoehtoja erilaisissa ympäristöissä ja myyntitehtävissä työskenteleville myyjille.

Valita voi viidestä osaamisalasta:

- Myynti yksityisille kuluttajille
- Myynti yritykseltä yritykselle
- Itsenäisenä myyntiedustajana toimiminen
- Kodintekniikan ja kalusteiden myynti kuluttajalle
- Telemarkkinointikeskuksessa toimiminen

Amiedulla on vahva erityisosaaminen eri toimialoilta, kuten hyvinvoinnin, kaupan, teknologiateollisuuden, yritysturvallisuuden, ICT- sekä kiinteistö- ja rakennusaloilta. Yrityskoulutuksessa voidaan huomioida näiden alojen erityispiirteet myyjien tuote- ja palveluosaamisen kehittämisessä.

**Kerro tarpeesi,
annamme mielellämme lisätietoja.**

Ota yhteyttä!

Koulutuspäällikkö
Tuula Korhonen
puhelin 020 7461 445
tuula.korhonen@amiedu.fi

Asiakaspalvelu
puhelin 010 80 80 90
asiakaspalvelu@amiedu.fi

amiedu.fi