

intoo

Huippumyyjä - tehokkuutta ja palvelutaitoa monikanavaisessa kaupassa

Myyntin ammattitutkinto

Tavoitteet

- Aktiivisten **myyntitaitojen** kehittäminen kontaktimyyntissä, **myynnin lisääminen**.
- Lisätä **innostusta** ja **ideoita** lisämyynnin toteuttamiseen.
- **Asiakaspalvelun** nostaminen yrityksen kilpailueduksi.
- **Digimarkkinointitaitojen** lisääminen.
- Digiajan **ostokäyttäytymisen** muutoksen ymmärtäminen.
- **Myynninedistämisen** ja visuaalisen markkinoinnin kehittäminen.
- **Monikanavaisen** liiketoiminnan ymmärtäminen, kivijalkakauppa ja digitaaliset liiketoimintamahdollisuudet.

Kenelle

Kivijalkakaupan myyjät ja asiakaspalvelijat.
Pienet erikoisliikkeet tai suuremmat ketjuliikkeet.
Työaika vähintään 25 tuntia / viikko.

Koulutuksen toteutus

- 11 koulutuspäivää (kts.kääntöpuoli)
- 1-2 tutkinnon arviointikokousta
- koulutus alkaa 27.11.2017 ja päättyy 22.11.2018

Paikka

Turku, Old Mill, Ruukinkatu 4

Hinta

Oppisopimuksella koulutus on maksuton.
Tutkintomaksu 58 €.

Lisätiedot oppisopimuksesta ja ilmoittautuminen:

Sari Jokinen, puh. 040 595 4464
sari.jokinen@intoo.fi

Lisätiedot koulutuksen sisällöstä:

Maarit Fellman, puh. 0400 527 257
maarit.fellman@intoo.fi

Kouluttajat

Juhana Helmenkalastaja

Suomen kovin myyntikouluttaja. Juhanan koulutuksen jälkeen mikään ei enää ole ennallaan. Rautainen ammattilainen, jonka esimerkeillä ja ideoilla myynti nousee 100% varmuudella.



Anna Juusela

Visuaalisen markkinoinnin ammattilainen. Pitkän linjan kokemus myynnin lisäämisestä myynninedistämisen keinoin, sekä kivijalkakaupassa että digitaalisessa ympäristössä. Kaupan monikanavaisuuden asiantuntija.



Maarit Fellman

Kouluttaja, digimarkkinoinnin ja verkkokaupan asiantuntija, yrittäjä, verkkokauppias. Markkinoinnin konkari, käytännönläheinen ja selkeäsanainen kouluttaja. Hallitsee digimarkkinoinnin temput pienellä budjetilla. **Maarit on tämän koulutuksen vastuukouluttaja.**



Sari Jokinen

KTM, taloushallinnon ja kannattavuuden asiantuntija, verkkokauppias ja yrittäjä. "Se mitä et laske, sitä et johda". Käytännönläheinen kouluttaja, jonka opit saavat osallistujan silmät avautumaan.



www.intoo.fi

Huippumyyjä - tehokkuutta ja palvelutaitoa monikanavaisessa kaupassa - Myynnin ammattitutkinto

27.11.2017 klo 9.00 – 15.00

Koulutuksen aloitus

- käytännön asiat koulutukseen ja tutkintoon liittyen
- koulutuksen sisältö, orientaatio

Ostokäyttäytymisen muutos

- miten digiaika on muuttanut asiakasta.
- ostopolku alkaa verkosta
- digiajan asiakas käyttäytyy eritavalla

16.1.2018 klo 9.00 - 15.00

Myyntitaitojen kehittäminen, osa 1

(Juhana Helmenkalastaja)

- Suomen kovin myyntikouluttaja tuulettaa ajatukset uuteen asentoon
- myynti- ja asiakaspalveluosaamisesta kilpailuetua kivijalkakaupalle

6.2.2018 klo 9.00 - 15.00

Myyntitaitojen kehittäminen, osa 2

(Juhana Helmenkalastaja)

6.3.2017 klo 9.00 – 15.00

Visuaalinen markkinointi, myynninedistämisen keinot

(Anna Juusela)

- miten myymälästä saa myyvämmän
- visuaaliset esillepanot, visuaalinen markkinointi (somistuksen perusteita)
- hyödynnä asiakaskierto myymälässä

11.4.2017 klo 9.00 – 15.00

Kannattavuus, tuloksellisuus, kaupan taloushallinto

(Sari Jokinen)

- mikä on tuloslaskelma?
- hinnoittelu, budjetointi?
- kate, mikä syö katetta?

2.5.2017 klo 9.00 - 15.00

Tehokkaampi tuotekierto myymälässä

(Anna Juusela)

- sisäänostot, varastonkierron kehittäminen
- alennusmyynnit

23.5.2018 klo 9.00 - 15.00

Asiakaspalvelu sosiaalisessa mediassa, aamupvä

(Maarit Fellman)

- palvelun erityispiirteitä some-kanavissa

Digimarkkinoinnin keinoja lisätä myyntiä, iltapä

(Maarit Fellman)

- some-kanavien hyödyntäminen myynnin lisääjänä
- myymän rooli yrityksen some-kanavien ylläpitäjänä, sisällön tuottajana

22.8.2018 klo 9.00 - 15.00

Digimarkkinoinnin workshop

(Maarit Fellman)

- Facebook, Instagram, Pinterest myynnin lisääjänä ja myyjän työkaluna

26.9.2018 klo 9.00 - 15.00

Verkkokaupan toiminnan perusteet

(Maarit Fellman)

- digitaalisen liiketoiminnan mahdollisuudet kivijalkakaupalle
- miten verkkokaupassa lisätään myyntiä
- verkkokaupan visuaalisuus, myynnin lisääminen, konversion parantaminen

31.10.2018 klo 9.00 – 15.00

Henkilökohtaiset viestintä- ja vuorovaikutustaidot

(vuorovaikutuskouluttaja)

- henkilökohtainen vuorovaikutustyyli
- oma tapa toimia, erilaisten ihmisten kanssa vuorovaikutus

22.11.2018 klo 9.00 – 15.00

Työhyvinvointi, oman työmotivaation ylläpito,

työssä jaksaminen

(vieräilevä kouluttaja, työnohjaaja)

Koulutuksen päätös

