



## PALVELUSETELI 2020

## SPARRAUSTA MYNTIIN

**Valmennus Gongi** on käytännönläheinen valmennustalo, joka puhuu PK-yritysten kieltä. Gongi antaa toimivia työkaluja ja valmentaa myyntitiimit sekä yrittäjät huippuyksilöiksi, jotka tietävät mistä asiakaskohtaamisissa on kyse. Toimimme yrityksen tukena myös toiminnan kehittämisessä ja myyntiprosessien virtaviivaistamisessa.

Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen on MBA, yrittäjä, tekijä sekä monitoimialainen myynnin asiantuntija. Lisäksi Petra on sertifioitu CxO Vaikutusvoima™-valmentajana. Asiakkaiden antamia lisänimiä Petralle ovat mm. positiivinen piiska ja käytäntöjen kehittäjä.

Gongi liikkuu luontevasti niin kuluttaja kuin b-to-b –liiketoiminnan alueella. Eriyinen osaamisalue on haasteellinen b-to-c -erikoiskauppa sekä asiakaskokemukseen vaikuttavat tekijät myynnin varmistamisessa. Gongi ymmärtää asioita ketjuliiketoiminnan sekä pienyrityksen näkökulmasta. Moniosaajana sparraaja soveltaa ison maailman opit PK-yritysten käyttöön ja saa yrityksesi menestymään paremmin.



Tervetuloa yhteistyöhön Gongin kanssa!

pk@valmennusgongi.fi  
LI: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi



valmennusgongi.fi

## KEHITTÄMISSUUNNITELMA (1 pv)

Kehittämissuunnitelmalla varmistetaan, että tehdään oikeita asioita oikeassa järjestyksessä ja se sisältää seuraavat asiat:

- ✂️ Analyysi lähtötilanteesta = missä ollaan nyt
- ✂️ Strategia = millaisista toimintavoista ja kanavista kilpailuetu rakentuu
- ✂️ Tavoitteet = mihin olemme menossa
- ✂️ Mittarit = tavoitteen saavuttamisen tärkeä työkalu
- ✂️ Ideointi = keinot kehittämiselle
- ✂️ Toteutus ja raportoinnit = miten tehdään ja seurataan
- ✂️ Seuranta

Kehittämissuunnitelmaan varataan noin 1 työpäivä á 6 h, joka voidaan jakaa osiin eri päiville.

Kehittämissuunnitelmaan käytetään yrityksen rakenteen, tarpeen ja resurssien mukaan erilaisia työkaluja, työpohjia sekä vuorovaikutteista otetta.

Usein kehittämissuunnitelma voi avata ajatuksia myös muuhun kehittämiseen ja toimii siten hyödyllisenä työkaluna yritykselle myös muita kehittämishankkeita ajatellen.



pk@valmennusgongi.fi  
Ll: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi



**ONNISTU MYYNNISSÄ - ASENNE JA MYyntITEKNIIKAT (4 pv)**

Myyntiorganisaation ja yksittäisen myyjän asenne ohjaa sitä, kuinka hyvin onnistumme työssämme ja yrityksenä. Asenne on työkalu siinä missä muutkin, mutta sen lisäksi myös muut myyntitekniikat tulee laittaa kuntoon.

**Asenne** on suhtautumistapa. Miten me suhtaudumme eteen tuleviin asioihin kuten vastoinkäymisiin, asiakkaan taholta tapahtuviin torjumisiin, asiakkaan vastaväitteisiin ja mitä erilaisimpiin tilanteisiin kun kauppa pitäisi viedä päätökseen. Miten suhtaudumme eri lailla käyttäytyviin asiakkaisiin, vanhoihin tai nykyisiin asiakkaisiin, uusasiakashankintaan tai ostomäärältään pienempiin asiakkaisiin. Asenne ohjaa sitä miten tulemme toimimaan, ja se vaikuttaa lopputulokseen.

**Myyntitekniikoiden** osalta läpikäytäviä painopisteitä voivat olla esimerkiksi uusasiakashankinta, asiakaspalvelu, tuotteistaminen, myynnin johtaminen, lisämyynnin tekeminen tai myyntiprosessin kuntoon hiominen. Sisältö räätälöidään asiakasyritykseen soveltuvaksi.

Koulutus voidaan suorittaa etänä tai lähivalmennuksena sisällyttäen vuorovaikutusta sekä erilaisia työpajoja. Päivien määrä aihekohtaisesti sekä ajankohta jaetaan osallistujaorganisaation tarpeen mukaan tarkemmissa keskusteluissa.

*Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen. Toteutus yhteistyössä Tmi Tuula Väänäsen kanssa. Hän on mm NLP Practitioner ja Goal Mapping Coach ja Practitioner. Hän on valmentanut satoja yrittäjiä.*



pk@valmennusgongi.fi  
Ll: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi



**VAIKUTUSVOIMA SALAISENA ASEENA (3 pv)**

Vaikuttavimmat yritykset ovat niitä, joiden kanssa halutaan tehdä yhteistyötä ja niitä keneltä ostetaan. Vaikutusvoimaa voidaan kehittää yksilö-, tiimi-, tai jopa johtoryhmätasolla.

Oletko huomannut, että osaaminen ei aina yksin riitä? Haluaisitko, että muut kuuntelisivat sinua paremmin, kiinnostuisivat ja jopa innostuisivat esittämästäsi asiasta? Vaikutusvoimaa tarvitaan yksilönä ja tiiminä ja se on menestyjien salainen ase.

¶ **Hyödyt johtajille** Saat johdettavasi ja kollegasi kuuntelemaan, uskomaan ja seuraamaan sinua

¶ **Hyöty myyjälle** Herätät huomion. Saat luottamaan palveluusi ja klousausprosentti moninkertaistuu

¶ **Hyöty yritykselle** Opite yhdessä, kuinka voitte saavuttaa parempia tuloksia.

**Kehityssuunnitelman lisäksi tämä paketti sisältää:**

✂ CxO Vaikutusvoima™-profiilit 15 henkilölle (á 230 €/hlö)

✂ Profiilien henkilökohtainen purku (n. 1 h per henkilö) ja omien kehityskohteiden valinta

✂ Yhteinen vaikutusvoima-valmennuspäivä (mm. mihin vaikuttamisen taito perustuu, CxO Vaikutusvoiman™ ulottuvuudet ja ominaisuudet osallistujien tarpeiden mukaan painotettuna, Vaikuttamisen taito -pelisessio, henkilökohtaiset vinkit ja jatko-ohjeistukset sekä selkeä faktaperusteinen suunnitelma vaikuttavuuden kehittämiseksi.

*Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja ja sertifioitu CxO Vaikutusvoima™-valmentaja Petra Kärkinen.*



pk@valmennusgongi.fi  
Ll: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi










**TULOSELLINEN MYyntITYÖ – KASVATA TUOTTAVUUTTA (4 pv)**

Tässä toimenpiteessä kehitetään yrityksen myymisen mallia. Parannetaan yrityksen myynnin tuloksellisuutta sekä asiakasvaikuttavuutta suhteessa tavoiteltuihin asiakasryhmiin. Koulutus on vuorovaikutteinen, jolloin ajatuksia ei vain syötetä osallistujille vaan niitä päästään oikeasti yhdessä miettimään ja omaksumaan.

Liiketoiminnasta/tavoitteista ja organisaation rakenteesta riippuen koulutus voidaan pitää luokkahuonekoulutuksena tai siihen voidaan yhdistää henkilökohtaisen lähivalmennuksen elementtejä.

Käsiteltäviä teemoja ovat mm:

-  Myyntiä ohjaavat strategia ja tekemisen uudistaminen
-  Asiakasprofiilit ja ostoprosessi ja –kriteerit
-  Kiinnostuksen herättäminen
-  Markkinointi myynnin tukena
-  Neuvottelu, tarjouksen laatiminen ja ostopäätöksen tukeminen
-  Jälkimarkkinointi ja asiakkuuden hoito
-  Uusien toimintatapojen onnistunut käyttöönotto ja johtaminen

Lähipäivien sijoittelu määritellään kohdeyrityksen tarpeiden mukaan, jotta kokonaisuudesta tulee toimiva. Koulutus voidaan suorittaa etänä tai lähivalmennuksena sisällyttäen vuorovaikutusta sekä erilaisia työpajoja.

*Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen.*



pk@valmennusgongi.fi  
Ll: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi



## PALVELUIDEN TUOTTEISTAMINEN JA MYYNTI (4 pv)

Vasta kun palvelut on tuotteistettu, niitä voi markkinoida ja myydä. Palvelut ja osaaminenkin on tuotteistettava. Tuotteistaminen tapahtuu asiakaskohderyhmän tarpeiden ja odotusten perusteella.

Keskeisiä läpikäytäviä asioita ovat

- Asiakaskohderyhmien valinta (= segmentointi)
- Asiakkaiden ostokäyttäytyminen ja sen analysointi
- Myyntiprosessi vaiheineen, tarjous – toteutusprosessi
- Millainen on hyvä tarjous
- Kauppan päättäminen ja vastaväitteet

Tavoitteena on uudistaa yrityksen liiketoimintaa uuden tuotteen myynnin edellytyksiä parantamalla sekä myynnin ja markkinoinnin valmiuksia kasvattamalla.

Koulutus on vuorovaikutteinen, jolloin ajatuksia ei vain syötetä osallistujille vaan niitä päästään oikeasti yhdessä miettimään ja omaksumaan.

Liiketoiminnasta/tavoitteista ja organisaation rakenteesta riippuen koulutus voidaan pitää luokkahuonekoulutuksena tai siihen voidaan yhdistää henkilökohtaisen valmennuksen elementtejä myös etänä. Seuranta toteutetaan lähipäivien jälkeen sovitulla aikasyklillä.

*Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen.*



pk@valmennusgongi.fi  
Ll: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi











**KEHITTYVÄ KIVIJALKA (4 pv)**

Kivijalkakauppa on murroksessa. Jokaisen kehittyvän kivijalan tulee uusiutua ja mukauttaa tapojaan uudelle aikakaudelle. Vanha tapa myydä ei vie uusiin tuloksiin vaan muutosta tarvitaan kokonaisvaltaisesti.

Keskeisiä valmennuksessa läpikäytäviä asioita ovat

-  Viestintäkanavien valinta: mitä, milloin ja missä
-  Erilaiset myyntitekniikat erikoisliikkeessä
-  10 steppiä onnistuneeseen kaupantekoon
-  Lisämyynnin monet kasvot
-  Myymälän visuaalinen ilme
-  Tuloksellinen tavoitteen asetanta ja sen seuranta

Tavoitteena on uudistaa yrityksen liiketoimintaa myynnin edellytyksiä parantamalla, lisäämällä henkilöstön osaamista vastaamaan nykykuluttajan toiveita sekä lisäämällä mahdollisuuksia nostaa keskikaupan kokoa. Koulutus on vuorovaikutteinen, jolloin ajatuksia ei vain syötetä osallistujille vaan niitä päästään oikeasti yhdessä miettimään ja omaksumaan.

Liiketoiminnasta/tavoitteista ja organisaation rakenteesta riippuen koulutus voidaan pitää luokkahuonekoulutuksena tai siihen voidaan yhdistää henkilökohtaisen valmennuksen elementtejä. Seuranta toteutetaan lähipäivien jälkeen sovitulla aikasyklillä.

*Koulutuksesta vastaa Valmennus Gongin pääsparraaja Petra Kärkinen.*



pk@valmennusgongi.fi  
LI: petrakarkinen

0407455523  
FB: @valmennusgongi

