

# Myyntivimma -valmennuksen moduulien sisällöt

# Moduulien alustavat sisällöt

- **Moduuli 1 / Myyntityö**

Henkilöhtainen myynti

Thomas HPA-analyysi

Pitchaus

Tunne itsesi ja keskity asioihin joihin voit vaikuttaa

Ole paras versio itsestäsi, jatkuva kehittyminen

- **Moduuli 2 / Myyntiprosessi**

Ajankäyttö (systemaattisuus)

Kalenteri

Perusmyyjästä huippumyyjäksi

Toisto, rutiinit, mistä haluat olla tunnettu

Asiakaspolku, asiakkaan hyväksynnän ansaitseminen, aito halu auttaa asiakasta (vastuullisuus)

- **Moduuli 3 / Sosiaalinen myynti ja verkostot**

Henkilöbrändi / Asiantuntijabrändi

Tulevaisuuden myyntitaidot, verkostoitumistaidot

Oman osaamisen jakaaminen, suosittelut

LinkedIn-työpaja

Kiitä ja kannusta

- **Moduuli 4 / Myyntityökalut**

Tekoäly myynnissä

CRM lisämyynnin näkökulmasta

Datan kerääminen toimiala / tuoteryhmä

NPS

- **Moduuli 5 / Jokeri**

Voit vaikuttaa tämän moduulin sisältöön

*Muutokset moduulien ohjelmaan mahdollisia*

**MYYNNTI**  
**VIMMIA**