



Lahemaa
kaugtöö & koolituskeskused

Lahemaa kaugtöö- ja koolituskeskused korraldab

16.-18. augustil 2010 Kuusalu Tööstuspargis

praktilise koolituse

Müügi alused

Eesmärgid

- Anda seminaril osalejatele ülevaade **müügitööst kui karjäärivalikust**.
- Anda rühmakoolitustel osalejatele **praktilised müügitehnikad**.
- Valmistada tööandjatele ette baaskoolitatud ja eksamineeritud tööjõudu.
- Tõsta osalejate läbilöögivõimet tööjõuturul.

Ootame koolitusele inimesi,

- kes on tõsiselt huvitatud oma konkurentsivõime tõstmisest tööturul,
- kes näevad oma karjääri tulevikus müügi valdkonnas,
- kes soovivad töötada kodu lähedal (Kuusalu, Kõnnu või Kolga kaugtöökeskuses),
- kes on tööturult eemale jäänud või kel on tööturul osalemine mingil põhjusel takistatud.

Koolitus toimub Eesti Kaugtöö Ühingu ja partnerite projekti „**Riskirühmade tööturule sisenemist ja töötamist toetavate kaugtöökeskuste võrgustiku arendamine**“ raames ja seda rahastatakse Euroopa Sotsiaalfondist.

Lisainfo kogu projekti kohta

Kadri Seeder
mob 5093039
e-post kadri@telework.ee
veeb www.telework.ee

Koolitusel osalemine

Vaata kava ja tingimusi: www.telework.ee
Osalemise sooviavaldused
Agne Püüa agne@abfbaltic.ee



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



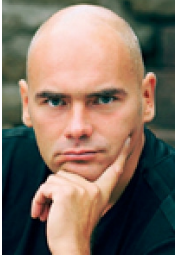
www.telework.ee

Osalemise tingimused

- Koolitusel osalemine on tasuta.
- Kuna koolitusel osalejate arv on piiratud, palume koolitusel osalemiseks saata oma
 - **Elulookirjeldus (CV)**,
 - **Motivatsioonikiri** koos selgitusega, miks koolitus ja müügitöö teid huvitavad ja
 - **kontaktandmed** aadressil agne@abfbaltic.ee.

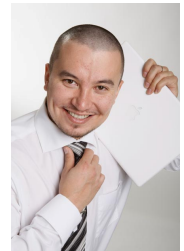
Kõigi osaleda soovijatega võtab Agne ühendust, et selgitada välja parimad ja motiveeritumad kandidaadid koolitusele.
- Koolitus koosneb kolmest osast:
 - **Sissejuhatav seminar müügitööst** on mõeldud eelkõige selleks, et selgitada müügitöö olemust ja anda seminaril osalejale võimalus jõuda endas selgusele, kas ta tahab jätkata 2-päevase rühmakoolitusega.
 - **Kahepävasel rühmakoolitusel** käiakse läbi peamised müügitehnikad ning õpetatakse, kuidas erinevates olukordades ja erinevate klientidega kokkuleppele jõuda.
 - Teise koolituspäeva lõpus sooritavad osalejad **eksami**, mille eesmärk on kvalifitseerida osalejate oskused, mis teeb ettevõtete jaoks kergemaks nende värbamise. Samuti tõstab see osalejate väärtust tööjõuturul.
- Parimatele lõpetajatele tehakse **tööpakkumine**.

Koolitajad



Ekke Lainsalu kogemused müügiprofessionaalina ulatuvad juba 18 aasta taha, mil ta töötas end üles eduka müügimehena. Tänapäevaks on temast saanud müügikoolitaja, keda hinnatakse peamiselt tema koolituste praktilise suunitluse tõttu - need on eranditult suunatud müügitulemuste tõstmisele nüüd ja praegu.

Mart Parve on Eesti ühe suurima ajakirjade-kirjastaja OÜ Presshouse müügidirektor, kelle juhtimisel müüvad müügiprofid ajakirjareklaami ettevõtetele ja ajakirjatellimusi eraisikutele. Presshouse'i poolt välja antava 10 ajakirja hulka kuuluvad Naisteleht, Autoleht, [digi], Diivan jt.



KOOLITUSTE KAVA

Sissejuhatav seminar müügitöö olemusest

16. august 2010 kell 11.00-13.00 Kuusalu tööstuspargis

Teemad:

- müügitöö roll majanduses ja ühiskonnas;
- müügitöö kui ameti väärtuslikkus;
- müügiprofi edu võtmed;
- müügiprofi igapäevatöö, põhiprobleemid, psüühilised aspektid;
- müügiostuste roll muudes eluvaldkondades, nt eraettevõtlus, tööotsingud jm;
- müügi erinevad vormid: B2B, B2C, telemarketing, otsemüük, salongimüük.

Rühmakoolitus 1. päev:

Koolitus „Closing'u saladused – tehingu saamise kunst“

17. august 2010 kell 10.00-17.00 Kuusalu Tööstuspargis

Closingutehnikad on erinevad müügitehnikad, kuidas saada kliendilt ostuaksept. Closingutehnikate näol saavad osalejad endale ülipraktilised sõnastused ja käitumisjuhised, kuidas raskete, hinnatundlike ja konkurentide juurest pakkumisi võtvate klientidega hakkama saada ja seda nii sise- kui välisturul. Closingu Saladuste koolitusosa tulemusena saavad osalejad teadmised, kuidas saada nõusolek peaaegu igas olukorras, eeldusel, et see on mõlemale osapoolle kasulik. Koolitus sisaldab endas kuni 30 tehnikat tellimuse saamiseks.

Situatsioonid, mida koolitus aitab lahendada:

- „Me hetkel ei osta seda liiki kaupu või teenuseid!“
- "Meie eelarve on koomale tõmmatud!"
- „Me ei saa endale praeguses majandusolukorras selliseid väljaminekuid lubada!“
- „Meie eesmärk on kulutusi vähendada!“
- „Konkurendid tegi parema pakkumise!“
- “Me mõtleme järele!“
- „Me külmutame praegu selle koostööprojekti ja arutame tulevikus!“
- "Me võtame ainult parima hinna pakkujalt!"

Koolitus annab praktilised lahendused, kuidas sellistest blokeerivatest tüüpvastustest mööda pääseda ning kliendiga siiski koostööni jõuda.

Rühmakoolitus 2. päev: „Müümine majandussurutise tingimustes“

18. august 2010 kell 10.00-17.00 Kuusalu Tööstuspargis

Enamus müüjaid ja ettevõtjaid puutuvad täna peamiselt kokku klientidega, kelle esimene reaktsioon on müügikontakt koheselt blokeerida. Näiteks kurdetakse aja- või rahapuudust, mis aga – nagu praktika on näidanud – on tavaliselt vaid ettekäänded.

Tegelikult on igal ettevõttel mõnevõrra nii aega kui raha, kuid tänases raskes majandusolukorras proovitakse meeleheitlikult kõiki võimalikke kulusid iga hinna eest vältida. Samuti on raskem majandusolukord suurendanud tüütavat müügisurvet võimalikele klientidele. Kuid mis siis, kui just sinu pakutav toode aitaks neil klientidel oma äri edukamaks viimistleda ning isegi päästa nad hävimisest?

Majanduskriisi tõttu on müüa aina raskem ning paljud varasemad lahendused ei tööta. Kui me hakkasime uurima, miks paljude müügiinimeste sissetulek ja müüginumbrid vähenevad, siis avastasime, et nad kasutavad samasuguseid lähenemisi, nagu nad on harjunud kasutama normaalse või kiiresti kasvava majanduse tingimustes. Traagika on aga selles, et ajad on muutunud... ja selletõttu peavad muutuma ka müügitaktikad.

Koolitus „Müümine majandussurutise tingimustes“ aitab neid probleeme likvideerida ja läheneda müügile täiesti uues nurga alt. Osalejad saavad hulga uusi ideid, mida kohe kasutada müügi suurendamiseks.

Selle koolitusosa sisu:

1. Uued tehnikad, kuidas saada üle edasilükkamistest.
2. Kuidas äratada kliendis telefoni teel koheselt huvi, mitte olla tüüpiline otsemüüja või telefonimüüja.
3. Unikaalsed müügiargumendid, mis toovad tellimuse.
4. Oma toodete ja teenuste ümberpositsioneerimine uuenduslikku vormi.
5. Kuidas edasilükkamisi vältida ja tehing saada: sõnastused ja tehnikad.
6. Lisaks ideid, kuidas saada uusi ja aktiveerida vanu kliente ning leida uut turgu.

Eksam ja diplomeerimine

18. august 2010 kell 17.00-19.00 Kuusalu Tööstuspargis

Osalejad läbivad teise koolituspäeva lõpus eksami, mis koosneb kirjalikust testist ja praktilise ülesande lahendamisest (müügisketš).

Eksamil osalejaid hinnatakse 10-palli skaalal ning väljastatakse asjakohane diplom.