



Esiinny eduksesi messuilla

- Maksimoi messuvaikutus hyvillä vuorovaikutustaidoilla!

Käytännönläheinen ja harjoituspainotteinen valmennus, joka kehittää asiakaspalvelu- ja myyntitaitoja asiakaslähtöisemmiksi.

Kenelle: Yritysten messumyynti- ja messuesittelytyötä tekevät henkilöt.

Koulutussisältöinä esimerkiksi:

- hyvä ensivaikutelma ja kuinka se tehdään
- erilaiset messuvieraat ja kohtaamiset messuosastolla
- laadukas kontakti ja arvostava myyntikeskustelu
- kuule-kuuntele-kysy-tarkista-tee tulosta
- dialoginen haastattelu
- messujen myyntitavoitteet ja messutyöskentely
- visuaalisuus ja messuosaston viimeistely

Valmennuksen tukena voidaan käyttää videointia, digisanelimia tai kirjallisia palautteita.

Valmennus toteutetaan yrityskohtaisesti max.20 henkilön ryhmässä. Toteutus yhden kokonaisen tai puolen päivän mittaisena.

Aika ja paikka: Sopimuksen mukaan asiakkaan tiloissa tai muualla.
Valmennuksen kesto: ½ päivän valmennus, tai 1 päivän valmennus.

Soita ja kysy lisää: Terhi Mäkinieni terhi@terhimakiniemi.fi, Gsm:040 584 7710
Katso lisää kouluttajasta:www.terhimakiniemi.fi

Muita valmennusteemoja: markkinoinnin perusteet – monikanavamarkkinointi – brändimarkkinointi – asiakkuuksien hallinta – asiakashankinta – myyntiprosessin hallinta – vuorovaikutus ja ihana erilaisuus.