

Asianosaajakoulutukset, myynti

Henkilöstön myynninosaamisen kehittäminen yrityksen tavoitteiden mukaisesti

Koulutuksen tarkoitus ja kohderyhmä

Myynnin asianosaajakoulutusten päätavoitteena on henkilöstön osaamistason nostaminen, osaamisen ylläpito sekä henkilöstön motivaation tukeminen. Koulutukset on suunnattu yrityksille, jotka haluavat varmistaa, että henkilöstön, erityisesti B2B-myyntiin osallistuvien henkilöiden, osaaminen vastaa yrityksen laadullisia ja tuotannollisia tavoitteita.

Kuvaus kehitysprosessista

Kehitysprosessin ytimessä on asiantunteva ohjaus, joka ulottuu alkukartoituksesta lopulliseen tarkastukseen. Prosessin jokaisessa vaiheessa painotetaan avointa viestintää ja asiakkaan tarpeiden ymmärtämistä, jotta lopputulos vastaa sekä yrityksen vaatimuksia että henkilöstön odotuksia.

Tavoitteet

Myynnin asianosaajakoulutuspalvelun tavoitteena on varmistaa yrityksen myyntitoiminnan laatujärjestelmän mukaisuus ja kustannustehokkuus. Lisäksi tavoitteena on edistää henkilöstön motivaatiota ja sitoutumista.

Asianosaajakoulutuksen sisältö

- Perehtyminen yrityksen tahtotilaan, laatujärjestelmään ja muihin dokumentteihin
- Nykytilanteen arviointi paikan päällä sekä haastattelut
- Koulutustarpeiden yksilöinti sekä priorisointi, jonka pohjalta rakennetaan koulutusohjelma
- Kustannusarvion ja aikataulun laatiminen yhteistyössä tilaajan kanssa
- Koulutuksen jälkeen yhteenveto, joka käydään läpi koulutuksen tilaajan kanssa.