

Etämyynnin ABC: Miten tuplata myyntivolyymisi resursseja nostamatta?

Etämyynti, B2B, Myyntiprosessi

Valmentaja	Joonatan Voltti, KTM, Tapin Oy https://fi.linkedin.com/in/joonatan-voltti-502bb44
Kesto	4h
Paikka	
Kohderyhmä	pk-yritysten johto, myynti- ja markkinointivastaavat

Päivän aikana opit, miten tehokas etämyyntiprosessi mahdollistaa myyntivolyymin tuplaamisen samalla kun myyntiputken kesto lyhenee ja matkustamiseen liittyvät kulut sekä hukattu työaika saadaan karsittua.

*Oikein rakennettu etämyyntimalli on myyjän kannalta helpompi ja huomattavasti tehokkaampi kuin perinteinen F2F-malli. Yrityksen kannalta myyntivolyymi vähintään tuplaantuu ja maantieteelliset rajoitteet poistuvat. Käytännössä siis yrityksesi pystyy tekemään **samoilla resursseilla enemmän myyntiä ja laajemmille markkinoille**.*

Joonatan Voltti on etämyynnin pioneeri ja pitkän linjan yrittäjä, jonka yritykset ovat myyneet tuotteitaan toisille yrityksille satojen tuhansien eurojen arvosta kaikkiin Suomen lääneihin - suoraan omalta työpisteeltään käsin. Yksittäisen kaupan koko on vaihdellut 2-15k€ välillä ja myydyt tuotteet ovat olleet niin fyysisiä tuotteita kuin digitaalisia ohjelmistojakin.

Hinta	1 000€ +alv 24%
Paketti	1 300€ +alv 24% (sis. valmennus, tila ja kahvitus, max 20 hlöä)
Ota yhteyttä:	Joonatan Voltti, p. 040 7455 534, joonatan@tapin.fi



tapin feedback



Workshop-valmennus

Tämä valmennus toteutetaan työpajana, jossa pääpaino on vuorovaikutuksella ja tekemisellä.

Päivän rakenne:

- *Valmentajan alustus aiheeseen*
- *Case-esimerkit*
- *Työkalut ja menetelmät omaan työskentelyyn*
- *Palaute ja kehittämisideat*