



WatchGuardians Arvomyyntiakatemia



POWERED BY FENUX eLCE® - ANALYTICAL VALUE SELLING METHODS

“Vain 10 % suomalaisista myyntiorganisaatioista käyttää tällä hetkellä arvomyyntimenetelmiä.”

LÄHDE: MYYNNIN MAISEMA NYT. -TUTKIMUS [Powered by Fenux 2017]



PALVELUPROSESSIN UUDISTAMINEN

HANKI TILAUS – TÄYTÄ TILAUS – HOIDA MAKSULIIKENNE



RAKENNA ASIAKASLUOTTAMUSTA

HYÖDYNTÄMÄLLÄ NUMEROITA



ARVOMYYNTIOSAAJA

MINUN UUDET ARVOTAIDOT

WatchGuardians arvomyyntiakatemia on Suomen ainoa kokonaisvaltainen arvomyyntivalmennusohjelma. Se antaa osallistujalle ja osallistujaorganisaatiolle ainutlaatuisen ja kattavan arvomyynnin työvälinepakin ja taidot, joiden avulla mm.

- ▶ klousaat enemmän myyntiä nopeammin
- ▶ minimoit hintaorientoituneen kilpailutilanteen
- ▶ rakennat aitoa ja kestäväää luottamusta asiakkaisiin
- ▶ johdat oman organisaatiosi kasvua ja kannattavuutta

*Voit kavuta akatemiassa niin korkealle kuin haluat!
Sitoudut yhteen arvoleiriin kerrallaan!*

TERVETULOA KEHITTYMÄÄN ARVOMYYNNIN HUIPPUOSAAJAKSI!



ARVOMYYNTIOSAAJA

MINUN UUDET ARVOTAIDOT

SISÄLTÖ

TEEMA I: ASIAKKAAN

OSTOKOKEMUS: Miksi, mitä ja miten asiakas ostaa?

TEEMA II: MINUN VAIKUTUSVOIMA:

Asiakas- ja arvokeskeisiä, vaikuttavia kohtaamisia

TEEMA III: MINUSTA ARVOMYYJÄ:

Tuote- ja transaktiokeskeisyydestä arvokeskeisyyteen

TEEMA IV: WATCHGUARD / TOTAL

SUITE -ARVO: Ratkaisun arvo-ominaisuuksien luetteloinnista arvon konkretisointiin: "Mitä ratkaisumme merkitsee asiakkaan liiketoimintaan?"

MUUT TIEDOT

KESTO: 2 pvä, ks. tarkempi paikka ja ajankohta erillisistä liitteestä

HINTA: 775,00 EUR per osallistuja [alv 0%]

SISÄLTÄÄ: Arvovalmennuksen, valmennusmateriaalit ja työvälitteet, kokouspaketin [aamiainen, lounas, iltapäiväkahvit] ja valmennustodistuksen

TYÖSKENTELYTAVAT: Yksilölliset pohdinnat, ryhmätyöskentely, soveltaminen suoraan osallistujan arkeen

OSALLISTUJAMÄÄRÄ: Maksimissaan 16 osallistujaa

90% myyntiorganisaatioista toimii yhä tuote- ja transaktiokeskeisesti!

Asiakas odottaa arvomyyntiä, mutta hinta- ja transaktiokeskeisen myyntikulttuurin johdosta asiakas jää tätä vaille. Tästä syystä asiakas helposti päätyy määritelmään: arvo = hinta.

LÄHDE: MYYNNIN MAISEMA NYT. -TUTKIMUS [Powered by Fenux 2017]



RAKENNA ASIAKASLUOTTAMUSTA

HYÖDYNTÄMÄLLÄ NUMEROITA

SISÄLTÖ

TEEMA I: TEHOKASTA VUOR- OVOIKUTUSTA NUMEROIDEN

AVULLA: Miten viestin tehokkaasti ja vaikuttavasti numeroiden avulla? Miten käsittelen laskentamalleihin liittyviä kysymyksiä talous- ja liiketoimintajohdon kanssa?

TEEMA II: TALOUDELLINEN TOTAL SECURITY SUITE – ARVOVIESTINTÄ:

Mitkä ovat asiakkaan saavuttamat taloudelliset ja muut liiketoimintahyödyt laskennallisesti tarjoamastani ratkaisukokonaisuudesta? Miten käytän numeroita hyödyneni tarjousvaiheessa vaikuttavasti?

MUUT TIEDOT

KESTO: 2 pvä, ks. tarkempi paikka ja ajankohta erillisistä liitteestä

HINTA: 775,00 EUR per osallistuja [alv 0%]

SISÄLTÄÄ: Arvovalmennuksen, valmennusmateriaalit ja työvälitteet, kokouspaketin [aamiainen, lounas, iltapäiväkahvit] ja valmennustodistuksen

TYÖSKENTELYTAVAT: Yksilölliset pohdinnat, ryhmätyöskentely, videointi, soveltaminen suoraan osallistujan arkeen

OSALLISTUJAMÄÄRÄ: Maksimissaan 16 osallistujaa

KOLMEN L:n SÄÄNTÖ: Luvut Lisäävät Luottamusta!

Kun myyjä hyödyntää monipuolisesti taloudellisia faktoja myyntityössään, myyjä ei yksin tyydytä asiakkaan arvonalkää vaan samalla hän vaikuttaa keskeisesti tehokkuuden ja virtauksen parantamiseen eli kasvuun ja kannattavuuteen.

LÄHDE: MYYNNIN MAISEMA NYT. -TUTKIMUS [Powered by Fenux 2017]



PALVELUPROSESSIN UUDISTAMINEN

HANKI TILAUS – TÄYTÄ TILAUS – HOIDA MAKSULIIKENNE

SISÄLTÖ

TEEMA I: ASIAKKAAN LIIKETOI-

MINTATAVOITTEET: Mitä asiakas tavoittelee liiketoiminnassa ja miten meidän ratkaisut liittyvät asiakkaan tavoitteisiin? Valmennuksemme valokeilaratkaisu: *Total Security Suite*

TEEMA II: ASIAKKAAN OSTOPOLKU

JA HYÖTYKARTTA: Asiakkaan Osto- ja käyttöönottovaiheen aktiviteetit ja toiminnot sekä hyötyjen tarkastelu

TEEMA III: KILPAILUETUMME

PAIKANTAMINEN: Mihin kilpailijat keskittyvät asiakaskohtaamisissaan? Miten erottaudumme kilpailijoistamme arvoa tuottavalla tavalla?

MUUT TIEDOT

KESTO: 2 pvä, ks. tarkempi paikka ja ajankohta erillisistä liitteestä

HINTA: 2 795,00 EUR per organisaatio, yhdestä organisaatiosta 2-4 osallistujaa [alv 0%]

SISÄLTÄÄ: Arvovalmennuksen, valmennusmateriaalit ja työvälineet, kokouspaketin [aamiainen, lounas, iltapäiväkahvit] ja valmennustodistuksen

TYÖSKENTELYTAVAT: Yksilölliset pohdinnat, ryhmätyöskentely ja organisaatiokohtainen tiimityöskentely, soveltaminen suoraan osallistujan arkeen

OSALLISTUJAMÄÄRÄ: Maksimissaan 4 tiimiä [organisaatiota].

Myyntiorganisaatiolla on puutteellinen kiinnostus myyntitoiminnan tehokkuuden ja virtauksen kehittämiseen

Näin toimien myyntiorganisaatio vaarantaa oman kannattavuutensa ja rajaa tulevaisuuden kasvun mahdollisuuksia. Tiivistetysti todeten: moni organisaatio vaarantaa näin toimien tulevaisuutensa ja päätyy tarjoamaan asiakkailleen kilpailutilanteessa samaa kuin kilpailijansa: alhaista hintaa.

LÄHDE: MYYNNIN MAISEMA NYT. -TUTKIMUS [Powered by Fenux 2017]

VALMENTAJAESITTELY

POWERED BY FENUX eLCE® - ANALYYTTISET ARVOMYYNNIN MENETELMÄT

ARI HEISKANEN KTM, EKONOMI

Ari Heiskanen on energisoiva ja innostava valmentaja, joka kytkee valmennuksilla käsiteltävät asiakokonaisuudet suoraan osallistujien arkihaasteisiin. Hänellä on pitkän omakohtaisen johtamisvastuun ja kokemuksen lisäksi yli kymmenen vuoden kokemus konsultoinnista ja valmentamisesta.

Ari on valmentanut satoja myynnin johtajia, myyjiä ja Key Account Managereita. Valmennusten teemat ovat käsitelleet niin myynnin perustaitoja (mm. myynnin portaat, tehokas buukkaus, kysymystekniikat, argumentointi, vastaväitekäsittely, erilaiset myyntityylit, ajanhallinta, esitystaito) kuin myös vaativampia valmennusteemoja, jotka ovat pureutuneet asiakkaan ansaintalogiikan ymmärtämiseen, oman tarjoaman taloudelliseen hyötymallintamiseen ja arvoargumentointiin sekä arvomyyntikulttuurin luomiseen. Lisäksi Ari on konsultoinut eri toimialoilla toimivien organisaatioiden strategioita, kilpailuedun luomista, myynti- ja toimitusprosesseja, suorituskykymittaristoa, myynnin resurssointia ja kohdentamista sekä erilaisten asiakkuudenhoitomallien rakentamista. Ari on kehittänyt ja luonut Analyttisen arvomyynnin konseptin.

Ari on kirjoittanut neljä (4) kirjaa, joista viimeisin – Tietoisesti taitava myynnin johtaja: T8-malli – ilmestyi joulukuussa 2019. Näiden lisäksi Ari on toteuttanut ja julkaissut useita tutkimuksia, joiden fokus on ollut johtamisen kehittämisessä [asiat ja ihmiset], muutosten johtamisessa sekä myynnissä.

JORI KUTTLA eMBA (kand.)

Jorilla on laaja, yli 20 vuoden käytännön johtamiskokemus tuloksellisesta myynnin- ja markkinoinnin sekä liiketoiminnan johtamisesta suurista pörssiyrityksistä pieniin PK-yrityksiin. Jori on johtanut yhdessä oman vastualueensa henkilöstön kanssa mm. Sanoma Oy:ssä myyntiorganisaation neljänä vuotena peräkkäin Suomen nopeitten kehittyneimmäksi mediamyntityöorganisaatioksi.

Jorin vahva käytännön johtamiskokemus yhdistettynä vahvaan konsultoinnin osaamiseen, jota Jori on myös toteuttanut useissa tunnetuissa konsultointiyhtiöissä, mahdollistaa valmennuksilla osallistujan maailmaan asemoitumisen omien kokemusten kautta sekä näin toteuttaa valmennuksia osallistujan ”ikkunan” kautta vakuuttavasti, vaikuttavasti ja tuloksellisesti.

Jori tunnetaan energisoivana, innostavana ja osallistava valmentajana, joka saa ihmiset mukaan valmennuksilla kehittymään ja kehittämään omaa toimintaansa. Jorin autenttisuus ja oman esimerkin voima sekä osallistuja ovat valmentamisen ja kehittämisen keskiössä. Jorin johtamisen kehittämisen keskiössä vahvasti luottamuksen ja arvostuksen sekä innostamisen ja jatkuvan oppimisen tunteen systemaattinen toteuttaminen. Jorin johtamisen ja kehittämisen filosofia voidaan kiteyttää seuraavaan lauseeseen; ”Kun johdat ihmistä, johdat tulosta.”

Jori kirjoittaa johtamisesta viivanallemustaa.fi-blogisarjaa, jonka ydinviesti lukijoille on ”kun johdat ihmistä, johdat tulosta ja nautit elämästä.

WatchGuardians Arvomyyntiakatemia

POWERED BY FENUX eLCE® - ANALYYTTISEN ARVOMYNNIN MENETELMÄT



ILMOITTAUTUMISET JA LISÄTIEDOT

Mark Malanin

Cyber Security Advisor,
Sales Director

Infinigate Finland Ltd.

+358 50 590 9000

mark.malanin@infinigate.fi

Ari Heiskanen

Head of Sales and
Customized Software
Solutions

Fenix Ltd

+358 40 866 8348

ari.Heiskanen@fenux.fi

Jori Kuttila

Head of Consultant and
Training Services, Product
Manager, Open applications

Fenix Ltd

+358 400 229 436

jori.kuttila@fenux.fi

"Se, joka kontrolloi arvoa, kontrolloi myyntiä."

Fenix myyntifilosofia