



Suositus

Valmennuskanavan Myynti- ja neuvottelutaidon kehittämiskurssit

Teollisuuden käyttämien valmistusmateriaalien asiantuntijamyyjänä jo vuosia työskennelleenä joudun edelleen joskus asiakastapaamisen jälkeen pohtimaan vastauksiani erityisesti muutamiin kysymyksiin. Ne eivät sivua teknisiä ominaisuuksia, toimitusaikoja tai referenssejä, vaan useimmiten tuiki tavallista asiaa: hintaa. Yleensä kuulemme tuotteemme olevan kallista – kalliimpaa kuin kilpailijamme.

Varmasti osaamme vastata jotain – liksumpaa tai vähemmän fiksumaa. Tällä Valmennuskanavan myyntitaidon kehittämiskurssilla koin ehkä suorastaan jonkinlaisen ahaa-elämyksen kuullessani Riitta Railolta, hänen hiomaastaan vastausmallista tähän jokapäiväiseen kommenttiin. Se ei suinkaan ollut kurssin ainoa anti, mutta osoitus hyödyllisestä opista.

Kurssilla läpikäytyt asiat jäävät perusteellisesti harjoiteltuina varmasti mieleen eikä ole vaaraa/toivoa, että kurssista selviytyisi pelkästään kuunteluoppilana. Pienen ryhmäkoon ansiosta jokainen saa tasapuolisen harjoituksen.

Helsingissä Joulukuun 11. 1997

Merja Hanski
Merja Hanski, dipl.ins.
Multicore Solders Finland Oy