



3 MINUTE READ

Mitä järkeä budjetoida koulutukseen?

Kuvitellaanpa tilanne, jossa koko myyntikaarti laitetaan pariksi päiväksi myyntikoulutukseen, mutta kaikki jatkuu sen jälkeen edelleen vanhaan totuttuun tapaan – siis maksetaan vain siitä, että koko myyntiporukka on pari päivää pois työpaikaltaan. Mitä järkeä? Ei mitään, jos koulutukseen budjetoidaan ilman selkeää tavoitetta siitä, mitä koulutuksella halutaan ratkaista.

Myyntin kasvattaminen on hyvä tavoite koulutukselle, mutta paraneeko myyntin tulos sillä, että laitetaan koko myyntiporukka kahdeksi päiväksi treenaamaan myyntitaitoja? Kyllä paranee, jos koko porukalla on samantyyppiset haasteet myyntityössään.

Usein yrityksen myyntitiimeissä on eri ikäisiä ihmisiä, erilaisilla kokemuspohjilla, yksilöllisine taitoineen. Silloin koko porukalle sama valmennus on huono ratkaisu. Silloin kullekin tulee valita omaa kehitystarvettaan vastaavat valmennukset, jotta jokainen kehittyy juuri siinä asiassa, missä tarvitsee taidonlisäystä onnistuakseen toimimaan hyvään tulokseen johtavalla tavalla.

Eräs asiakas, Nimi muutettu Oy, halusi säästää ja osti myyntitiimilleen, joka koostui hyvin erilaisista osajista, yhden päivän valmennuksen kaupanpääöstekniikkaa. Yrityksen myyntijohtaja ajatteli, että sillähän se tulos paranee, kun myyjät oppivat paremmin viemään kaupat päätökseen. Paikalliselta yhden miehen konsulttifirmalta sai edullisesti yhden päivän luennon kaupanpääöstekniikan perusteista.

Uudemmat, hiljattain insinööreiksi valmistuneet myyjät turhautuivat siitä, että kaikki konsultin latelemat teoriat oli juuri opittu opiskelujen kaupallisessa osuudessa. Heiltä jäi tekemättä omat oivalluksensa siitä, miten näitä teorioita voisi soveltaa omissa myyntikeskusteluissaan, sillä heidän haasteenaan oli nimenomaan neuvottelujen lopahtaminen heti ensimmäiseen tapaamiseen. Opitut teoriat ja vaikeat tekniset ominaisuudet

jättivät asiakkaan epävarmaksi siitä, mitä hyötyä heille olisi tarjotuista tuotteista ja palveluista.

10-20 vuotta myyntikokemusta omaavat kaverit turhautuivat vuorostaan siitä, etteivät he saaneet valmennuksesta yhtään apua oman myyntinsä kehittämiseen. Vaikka myyjät tekivät taitavasti kauppaa olemassa olevien asiakkaidensa kanssa, niin uusia oli vaikea hankkia, sillä uusiin asiakkaisiin ei päässyt samalla tavalla kuin vanhoihin tuttuihin.

Viiden vuoden kokemuksen omaavat myyjät tykkäsivät kaupanpääöstekniikan teorioista. Käytäntöön he eivät hirveästi päässeet niitä kuitenkaan soveltamaan, sillä heillä ei ollut riittävästi meneillään tarjousvaiheessa olevia neuvotteluja. Miksei ollut? Se selvisi myöhemmin, kun kävimme yhdessä tarkemmin läpi kunkin myyjän vahvuuksia: yksi ei saanut asiakkaita puhumaan, toinen ei ollut tarpeeksi varma ja vakuuttava, kolmas oli taas liiankin varma, eikä malttanut kuunnella asiakasta, jne.

Turhautumisestaan toivuttuaan myyjät työskentelivät taas kuten ennenkin ja tulos oli sen mukaista. "Koulutukseen laitetut rahat menivät siinä koulutuksessa kankkulan kaivoon!", tokaisi Nimi muutettu Oy:n toimitusjohtaja, kun soitin hänelle. Hän antoi kuitenkin luvan käydä heidän myyntijohtajansa kanssa keskustelun kunkin myyjän osaamisista, tekemisistä ja siitä, missä kenenkin pitäisi onnistua paremmin tuloksen parantamiseksi.

Keskustelun jälkeen tein kullekin myyjälle yksilöllisen kehitystarpeen mukaan räätälöidyn valmennuspolun, jonka kaksi ensimmäistä jaksoa he ovat jo ehtineet tänä vuonna käymään.

Kun jokainen myyjä sai personoitua valmennusta voidakseen toimia myyntistrategian mukaisesti ja onnistuakseen myyntityössään paremmin, on heidän tarjouskantansa parantuneet huomattavasti, ja ensi vuonna se kaikki näkyy tuloksessa.

Tällä kertaa koulutukseen investoitu raha ei mennyt kankkulan kaivoon. Yrityksen toimitusjohtajan pyynnöstä haastattelen heidän myyntijohtajaansa vielä ennen seuraavan vuoden budjetin laatimista, jotta voin tehdä hänelle ehdotuksen siitä, paljonko heidän kannattaa budjetoida myyjien koulutukseen ensi vuonna.

Jos sinullakin on erilaisista yksilöistä koostuva myyntitiimi, niin käyn mielelläni kanssasi keskustelun teidän myyjistänne. Ollaan yhteydessä!



Susanna Raanti
susanna.raanti@mercuri.fi
+358 40 195 4970

LUE SEURAAVAKSI



MAALISKUU 22 | 1 MIN READ

Vastaväitemenetelmä

Hyvä pohjatyö ennen asiakaspalaveria auttaa tekemään tapaamisesta asiakkaan näkökulmasta hyvän. Kuitenkin vastaan saattaa tulla yllättäviä tilanteita asiakkaan esittäessä vastaväitteitä tekemästasi

[LUE LISÄÄ](#)



MAALISKUU 15 | 4 MIN READ

Onko ympärilläsi idiootteja? Mitä jos katsoisit ensin peiliin?

Luitko sinäkin Thomas Eriksonin kirjan "Idiootit ympärilläni"? Kirja on herättänyt paljon keskustelua, ja monen mielestä onkin ollut hauskaa esimerkkien avulla

[LUE LISÄÄ](#)



MAALISKUU 8 | 2 MIN READ

Kysy ja kuuntele

Olin nuorena myyjänä asiakkaalla käymässä. Pentti oli mukava joviaali kokeneempi TJ, joka mielellään kertoi firman ja omistakin asioistaan. Keskustelu sujui

[LUE LISÄÄ](#)

Mercuri International auttaa vuosittain yli 50 maassa toimivia yrityksiä saavuttamaan myynnin huippuosaamisen. Palvelemme asiakkaitamme paikallisesti ja maailmanlaajuisesti räätälöidyillä ratkaisulla sekä alan osaamisella. Kasvatamme asiakkaidemme tulosta tarjoamalla työkaluja ja prosesseja erilaisiin myynnin kehitystarpeisiin.

[LUE LISÄÄ](#)

HYÖDYLLISIÄ LINKKEJÄ

[Sustainability](#)

[Tietoa
sivustosta](#)

[Rekisteri- ja
tietosuojaseloste](#)

[Mercurin
laskutustiedot](#)

[Mercuri Training
& Online
ilmoittautumis-
ja
peruutusehdot](#)
[Ota yhteyttä](#)

SEURAA MEITÄ SOMESSA



Mercuri käyttää verkkopalveluissaan evästeitä. Käyttämällä sivustoamme hyväksyt evästeiden käytön. Eväste (cookie) on pieni tekstitiedosto, joka tallennetaan käyttämäsi verkkoselaimen vieraillessasi verkkosivustoillamme ja/tai -palveluissamme. Evästeiden avulla voimme parantaa palvelumme käyttäjäkokemusta. Katso tästä [rekisteri- ja tietosuojaseloste](#) ja [sivuston käyttöehdot](#).

We won't track your information when you visit our site. But in order to comply with your preferences, we'll have to use just one tiny cookie so that you're not asked to make this choice again.

Hyväksyn

Hylkään