



1 MINUTE READ

# Myynnin ja kaupallisen toiminnon auditointi tuloksen teon välineenä

**Herättelevä fakta suomalaisista yrityksistä on, että suurimmassa osassa myyntiorganisaatioita 60% myyjistä ei saavuta heille asetettuja tavoitteita ja 10-15% myyjistä tekee yli puolet koko firman tavoitteista.**

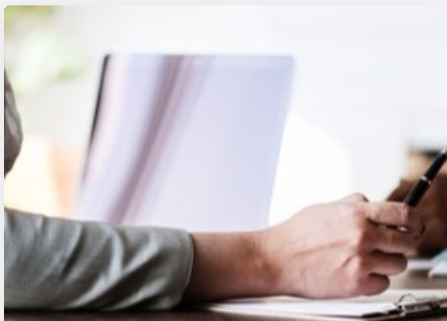
Myynnin ja koko kaupallisen organisaation noudattamat tai noudattamatta jättämät toimintamallit ovat tärkeimpiä prosesseja missä tahansa voittoa tavoittelevassa yrityksessä, sillä ne tuottavat rahaa taloon. Yrityksen omistajien ja johdon on syytä olla hyvin perillä siitä, missä kunnossa myyntikone on ja mistä saisi säädettyä lisää tehoja.

**Minkälaisissa tilanteissa kannattaa miettiä tekisikö ammattimaisen kaupallisen toiminnon auditoinnin ja mitä osa-alueita myyntistrategian osalta tulisi auditoida?**

Olemme kiteyttäneet tähän oppaaseen tärkeimpiä osa-alueita, joita myynnin auditointiin tyypillisesti sisällytetään, sekä koostaneet osioita, joita olemme toteuttaneet useissa auditointihankkeissa asiakkaillemme. Materiaalin tavoitteena on antaa ajattelun aiheita kaupallisesti kestävään kehitykseen.

**KÄY LATAAMASSA MATERIAALI**

LUE SEURAAVAKSI



HELMIKUU 14 | 4 MIN READ

## Onko myyntiorganisaatione täysi-ikäinen?

Myyntiorganisaatio on täysi-ikäinen, kun kaikki siihen kuuluvat henkilöt ovat työssään saavuttaneet aikuisuuden asteen niin asiakastyöskentelyssä kuin suhtautumisessa kollegoihinsakin. Oletetaan, että

[LUE LISÄÄ](#)



HELMIKUU 5 | 3 MIN READ

## Rakkautta ja rajoja

Olen lapsenkasvatuksen erityis- ja yleisasiantuntijoista ehkä jopa maailman paras. En ole nimittäin kasvattanut yhtään lasta. "Lasten kanssa pitää olla johdonmukainen

[LUE LISÄÄ](#)



TAMMIKUU 10 | 7 MIN READ

## Millainen on moderni myyntijohtaja?

Myyntijohtajan rooli ja profiili ovat olleet rajussa muutoksessa. Yhä harvemmassa ovat ne yritykset, joissa myyntijohtaja voi onnistua työssään ainoastaan vanhoilla

[LUE LISÄÄ](#)

# MERCURI international

Mercuri International auttaa vuosittain yli 50 maassa toimivia yrityksiä saavuttamaan myynnin huippuosaamisen. Palvelemme asiakkaitamme paikallisesti ja maailmanlaajuisesti räätälöidyillä ratkaisuille 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

[!\[\]\(870f5d5e9c0d57485634be3ecf52f3ca\_img.jpg\)](#) [!\[\]\(66b14d8ba452f6f18b47935355b6120a\_img.jpg\)](#) [!\[\]\(bcb9bfd69e5b89da3d817cb72bfcfd1e\_img.jpg\)](#)



Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)