



Myyntijohto



Myyntin johtamisen tehostaminen edellyttää kriittisimpien myyntiprosessien optimointia ja asioiden aikaansaantia. Oleellista on saada aikaan kestävä, kasvuun johtava muutos myyntiorganisaation toiminnassa. Autamme sinua maksimoimaan myyjiesi suorituskyvyn.

Yrityksen menestys on yhä enemmän kiinni siitä, kuinka myyntityötä ja myyjää johdetaan. Management-puolella kyse on myynti- ja palveluorganisaation työskentelyn suunnittelusta ja myynnin tehokkuuden arvioinnista. Mitä edellytyksiä ja pätevyksiä organisaatioissa tarvitaan, jotta työskentelyn panos ja sitä kautta tulos on strategian ja tavoitteiden mukainen, asiakasyhteistyötä unohtamatta. Leadership-näkökulmana on myyjien ja myyntitiimien johtaminen ja valmentaminen erilaisissa myyntiprosesseissa ja -tilanteissa.

Myyntijohdon ja myynnin johtamisen valmennuksissamme myynnin johto ja esimiehet kohtaavat yhteisten päivittäisten haasteiden ympärillä. Haluamme jakaa ymmärrystä siitä tehokkuudesta, mitä myynti vaatii - ja mihin suuntaan myyjien työskentelyä tulee ohjata.

Tavoitteena myynnin kasvu?

Mercuri International on maailman suurin myynnin kasvattaja. Näytämme suuntaa ja käytämme parhaaksi todennettuja menetelmiä tässä ydintehtävässämme. Meidän intohimomme on myynti, ja tämän saman intohimon istutamme muutosohjelmillamme ja valmennuksillamme asiakkaidemme päivittäiseen työhön. Myynnin kasvattaminen edellyttää inspiroivaa ihmisten johtamista, organisaation toiminnan tehostamista ja kaikkien asiakastyössä mukana olevien avainhenkilöiden tahdon ja taidon maksimoimista. Meillä on kyky laittaa jokainen myymään! [Lue tästä lisää räätälöidyistä myynnin kasvuohjelmistamme.](#)

Myyntin johtaminen on tullut viime vuosina entistä monimuotoisemmaksi. Myyntijohdon pöydälle on tullut tarve myyntistrategiseen johtamiseen, jolloin täytyy olla jatkuvasti herkkänä toimintaympäristössä ja asiakkaiden käyttäytymisessä tapahtuville muutoksille. Johdon on kyettävä nopeisiin rytmivaihdoksiin johtamisessa. Myös myyntitoiminnon tekemistä, organisoitumista, myynnin kanavia, suuntausta ja tehokkuutta täytyy kyetä kehittämään jatkuvasti, ja esim. myyjien johtamisen mittaristoon kuuluu paljon muutakin kuin se, montako asiakaskäyntiä myyjä on tehnyt. Modernissa myynnissä asiakkaisiin vaikutetaan ja verkostoidutaan eri kanavissa; rakentamalla kontaktiverkostoa, tuomalla näkemyksiä ja profiloitumalla mm. LinkedInissä, blogikirjoituksin, jakamalla sisältöä ja toki myös ”perinteisesti” soittamalla ja tapaamalla asiakkaita.

”Parhaiten menestyvät myyntiorganisaatiot mittaavat myynnin suorituskykyä kautta linjan, koko myyntiprosessin osalta.”

KAIKKI MYYNNIN JOHTAMISEN OHJELMAT



Myyjien johtaminen

[LUE LISÄÄ](#)



Esimies

vuorovaikutustilanteissa

[LUE LISÄÄ](#)



Ryhmien ja tiimien johtaminen

[LUE LISÄÄ](#)



Myynti- ja

palveluorganisaation

toiminnan johtaminen ja kehittäminen

[LUE LISÄÄ](#)



Tuotepäällikkö

myyntiorganisaatiossa

[LUE LISÄÄ](#)



Myyntimahdollisuudet

kaupoiksi O2O

[LUE LISÄÄ](#)



Myynnin valmentava
johtaminen

[LUE LISÄÄ](#)

MERCURI international

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



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

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