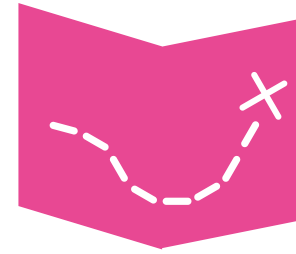


TALENT  
VECTIA



# TULEVAISUUDEN MYYNTITYÖ

Mikä muuttuu?

KALLE LAINE

Kauppatieteiden lisensiaatti, Partner

Email: [kalle.laine@talentvectia.com](mailto:kalle.laine@talentvectia.com)

Puh. 040 507 3219



*Mitkä ovat keskeiset muutokset **ASIAKKAAN** toiminnassa?*

*Millainen organisaatio, toimintatapa & **MYYNTIKULTTUURI** mahdollistavat onnistumisen?*

*Millaista on tulevaisuuden **HUIPPUMYYJÄ**?*

## Uuden ajan **ASIAANTUNTIJAMYYNTI**...



**ANNA ASIAKKAALLE  
TIETOA, IDEOITA JA  
NÄKEMYKSIÄ**

OPPIMINEN



**KERRO MITÄ TUOTE  
MAHDOLLISTAA  
ASIAKKAALLE**

HYÖTY



**LÖYDÄ PIILEVIÄ  
TARPEITA  
ASIAKKAALTA JA  
YLLÄTÄ**

YLLÄTYS



**OLE ASIAANTUNTIJA -  
ÄLÄ ASIAANTUNKIJA**

SOVELTAMINEN

TUOTEMYYJÄSTÄ ASIAKKAAN ARVOSTAMAKSI **ASIAANTUNTIJAMYYJÄKSI**

# Myynti on Rikki

LISÄTIETOA KIRJASTA



## KIRJAN NÄKÖKULMAT

- Mitkä ovat keskeiset muutokset asiakkaan ostokäyttäytymisessä ja tavassa ostaa?
- Miten myynti ja markkinointi muuttuu?
- Millainen on tulevaisuuden huippumyyjä?



## HALUATKO LISÄTIETOA?

- Kalle Laine, Partner, kauppätieteiden lisensiaatti
- Puh. 040 507 3219
- Email: kalle.laine@talentvectia.com



## KIRJA KAMPANJA- HINTAAN

- Kirja kampanjahintaan

<https://talentumshop.fi/mor>

