

ICT-ratkaisumyyjän valmennus – RekryKoulutus 2018

1

Erkki Tuomi,
Rikastamo

28.5.2018

Koulutuksen aloitus:
ICT-ala ja myyntityö

2

Erkki Tuomi, Virpi Europaeus,
Rikastamo

30.5.2018

Asiakkuusajattelu
B2B-myyntin
lähtökohtana

3

Erkki Tuomi,
Rikastamo

4.6.2018

Yrityksen kasvustrategia
ja asiakkuuksien
hoitomallit

4

Erkki Tuomi, Kristiina Pääkkönen,
Rikastamo

6.6.2018

Myyntin uudet
digitaaliset keinot

5

Jan Ropponen, Kristiina
Pääkkönen, Rikastamo

8.6.2018

Myyjän sosiaalinen
näkyvyys

6

Erkki Tuomi,
Rikastamo

11.6.2018

Henkilökohtainen
myyntikyvykyys ja
-käyttäytyminen

7

Erkki Tuomi,
Rikastamo

13.6.2018

Liidien hyödyntäminen,
kontaktointi ja
tapaamisen sopiminen

8

Erkki Tuomi, Rikastamo

15.6.2018

Tarpeiden kartoitus,
prospektiksi
hyväksyminen ja
tarjouksen tekeminen

9

Erkki Tuomi,
Kromi

18.6.2018

Neuvottelut, kaupan
klousaus ja
lisämyynti

10

Tuomo Aura,
Kromi

20.6.2018

CRM:n käyttö

11

Jan Ropponen,
Rikastamo

26.6.2018

Tapaamisen
sopiminen
puhelimella 1

12

Erkki Tuomi,
Rikastamo

28.6.2018

Ratkaisun esittely

13

Jan Ropponen,
Rikastamo

1.8.2018

Tapaamisen
sopiminen
puhelimella 2

14

Inka Huttunen,
Rikastamo

2.8.2018

Inhimillinen
pääoma: Omat
taidot

15

Erkki Tuomi, Rikastamo

26.10.2018

Koulutuksen päätös:
osaamiskartoitus,
jatkosuunnitelmat

Kesätauko 2-31.7.18

Työharjoittelu
6.8-25.10.18

PROGROWTH