

## LUO KANNATTAVAA KASVUA MYYNNIN HUIPPUAMMATTILAISTEN AVULLA

Aktiivisen myynnin ja asiakashankinnan merkitys kasvaa jatkuvasti. Toimintaympäristön ja asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutokset sekä liiketoiminnan digitalisoituminen luovat toimintaympäristöömme uusia haasteita, jotka ratkaistaan vain uudistamalla myynnin johtamiskulttuuria sekä luomalla käytännön myyntityöhön uusia toimintatapoja, joilla synnytetään yrityksellesi aitoa kilpailuetua.

Yksilöllinen asiakaskohtaaminen edellyttää syvää ja aitoa asiakasymmärrystä sekä tiedonhallintaa. Myyjiltä vaaditaan taitoa ratkoa ongelmia itsenäisesti ja nopeasti sekä kykyä tuottaa yksilöllistä asiakaspalvelua. Arvottamalla luottamuksen rakentamisen, vuorovaikutuksen sekä luovuuden tärkeämmäksi kuin pelkät taloudelliset mittarit, mahdollistaa yritys tehokkaan ja innovatiivisen myyntikulttuurin syntymisen.

