

Nykyaikainen myynti on muuttunut koko ajan enemmän ja enemmän suuntaan, jossa valta on ostajalla. Internet ja sosiaalinen media tarjoavat kuluttajille runsaasti tietoa tuotteista, palveluista, kokemuksista ja arvosteluista, jonka myötä ostajat ovat kasvaneet itsetietoisiksi. Tietoa etsitään itsenäisesti yhä aiemmin ostoprosessi aikana, joten se, mikä on toiminut myynnissä aiemmin ei välttämättä toimikaan enää nykyään. Onnistuakseen nykyaikaisessa myynnissä on mukauduttava kuluttajien muuttuneisiin tarpeisiin muokkaamalla omaa myyntitapaansa.

Myynnin oppimispolku antaa sinulle valmiudet kehittää omaa myyntiprosessiasi inbound-myyntin keinoin. Opit tunnistamaan hyviä liidejä sekä suunnittelemaan personoituja tapoja palvella juuri heidän tarpeitaan. Saat erinomaiset valmiudet hyödyntää HubSpotia ja sen ominaisuuksia tehokkaasti osana tekemistäsi, jotta voit saavuttaa tavoitteesi ja menestyä.

Vaihe	Koulutus	Yksityiskohdat
Vaihe 1	Liity HubSpottaajat Facebook-ryhmään HubSpottaajat Facebook-ryhmä on perustettu tiedon jakamiseen sekä ongelmien ratkaisuun HubSpotiin liittyen. Ryhmässä pääset keskustelemaan HubSpotiin liittyvistä asioista alan ammattilaisten sekä muiden käyttäjien kanssa.	
Vaihe 2	HubSpot Sales Software -sertifikaatti Sertifikaatti valmistelee sinut käyttämään HubSpotin myynnin ominaisuuksia HubSpotin CRM:ssä sekä Sales Hubissa. Sertifikaatti koostuu oppitunneista, joiden lopussa pääset soveltamaan oppimaasi käytännön harjoitusten avulla. Läpäistäksesi sertifikaatin suoritat oppituntien jälkeen oppituntien sisällöistä johdetuista monivalintakysymyksistä koostuvan testin.	Sertifikaatti 4 oppituntia (yht. 1 h 35 min)

Vaihe	Koulutus	Yksityiskohdat
Vaihe 3	<p>Inbound Sales -sertifikaatti</p> <p>Sertifikaatin avulla tutustut inbound-metodologian perusteisiin sekä flywheel-ajattelutapaan ja opit hyödyntämään niitä omassa liiketoiminnassasi.</p>	<p>Sertifikaatti</p> <p>5 oppituntia (yht. 2 h 34 min)</p>
Vaihe 4	<p>Social Selling – Myynnin opas</p> <p>Artikkeli esittelee mitä social selling on ja antaa käytännön vinkkejä sen käyttöönottoon.</p>	<p>Artikkeli</p> <p>Lukuaika 12 min</p>
Vaihe 5	<p>101 kysymystä myynnin kvalifointiin</p> <p>Löydät oppitunnin aikana 101 BANT-metodin innoittamaa kysymystä, joista on apua mm. liidien kvalifointiin, kaupan päättämiseen sekä lisämyyntiin.</p>	<p>Oppitunti</p> <p>Lukuaika 27 min</p>
Vaihe 6	<p>HubSpot video myynnin sähköposteissa</p> <p>Vidyardin tarjoaman HubSpot videon avulla voit helposti luoda ja lähettää personoituja videoita myyntiprosessin jokaisessa vaiheessa.</p>	<p>Oppitunti</p> <p>5 videota (yht. 30 min)</p>
Vaihe 7	<p>Video myynnin työkaluna</p> <p>E-kirja antaa sinulle parhaat käytännön vinkit siihen, mitä kannattaa ja ei kannata tehdä myynnin videoissa.</p>	<p>E-kirja</p> <p>Lukuaika 15 min</p>
Vaihe 8	<p>Onnistu etämyynnissä</p> <p>Artikkelista löydät vinkkejä ja käytäntöjä siihen, miten voit kehittää omia etämyyntitaitojasi.</p>	<p>Artikkeli</p> <p>Lukuaika 8 min</p>

Toivon sinulle antoisia hetkiä oppimisen parissa. Mikäli sinulla on jotain kysyttävää tai mitään, missä voisin olla avuksi, autan sinua mielelläni!



Matti Ruuska

matti@pitkospuu.fi

040 171 1045

Menestytään yhdessä – pitkospuu.fi