

OY TULOKESENTUPL
SENTUPLAUSTOIMI
LAUSTOIMISTO AB

Oy TuloksenTuplausToimisto ab



Hatanpään valtatie 34C
33100 Tampere



0400 300 385

Sähköiset kontaktit



pasi@tuplaamo.fi
www.tuplaamo.fi
www.pasirautio.fi

 TUPLAAMO





AREKL

POP Pankki
Kurikan Osuuspankki

Delta
ENTERPRISE

HARVESTIA

Fennia

FINMA

GREENLINE
INVEST FINLAND OY

Huom!
Näyttöjä löytyy.

CONNECTION HOUSE

Business Recruitment

Mahtipontinen
Parempaa Performanssia

Hiuspalvelu E.W.A

mökkikeskus

Yrittäjät
PIRKANMAA

FINNPARK

Tampereen Messut

EXPO
Pohjanmaan Österbotten

UNIQUE
LAPLAND

Eyecon
TRAINERS

EXTRA AJAT

S.E.C

LINDT & SPRÜNGLI

Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

DRESSING
ROOM
BY FACE FACTORY

Kiffel

elo

Messukeskus

industria
GREEN LIGHT FOR YOUR BUSINESS



CHIPSTERS

WANHA SATAMA

KALUSTE
TUKKU

TREDEA

WELHO

DESIGN
FORUM

FINLAND



Vaunula

Onni elää käsityössä.
Myynnin ja markkinoinnin
ammattilaiset SMKJ

taïto

PSK
AIKUISOPISTO

PRESIDENTS
INSTITUTE

MOTIVUS

LAHDEN MESSUT

POP Pankki
POP Pankkiliitto

KOSEK
KOKKOLA

LADEC
LAHDEN SEUDUN KEHITYS

Travel

JOKA-REMONTIT

TOCOMAN

KUJANEN CONSULTING OY

PAKLAAMO
KAUNEUSHOITOLA

SANT
Satelliitti- ja antenniliitto SANT ry

SK
CONSULTING
Oikeita ratkaisia - aidoilla asiantuntijilla

Talousmestari
toimivan talouden rakentaja

TAMK
TAMPEREEN
AMMATTIOPETTAJAKOULU

SSL
Suomen Sertifiointi

Markki

haikko

vakk
Schwarzkopf
PROFESSIONAL

Turun yliopisto
University of Turku

VISY

LOGO
TIIMI

Henkel



Negatiivisilla ihmisillä
on ongelma joka ratkaisuun.





Pasi
Rautio



Pasi
Rautio

IHAN HYVÄ IDEA, t-paita

Toimisko tää sun
päällä vai onko huono
idis?

25€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



 **TUPLAAMO**



Tehtävä

Mitä sinä haluaisit oppia tänään?



Myynnin aloittaminen

Asiakkaan tavoittaminen

Asiakas sanoo ei

Oikeanlaiset asiakkaat

Asiakas on vastahakoinen

Aika

Asiakkaat ei aina osta

Hinta

Itseluottamus

Kaupan päättäminen

Rohkeuden puute

Tapaamisen myynti/sopiminen

Kilpailijat pelaa eri säännöillä

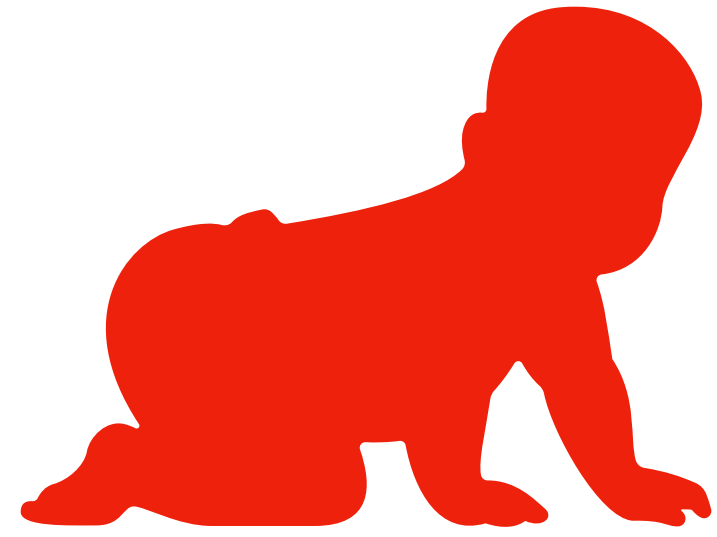
Miten erottautua palvelulla

Päätöksenteko venyy

Tarpeet ja niiden synnyttäminen

 **TUPLAAMO**

Rautio
Pasi



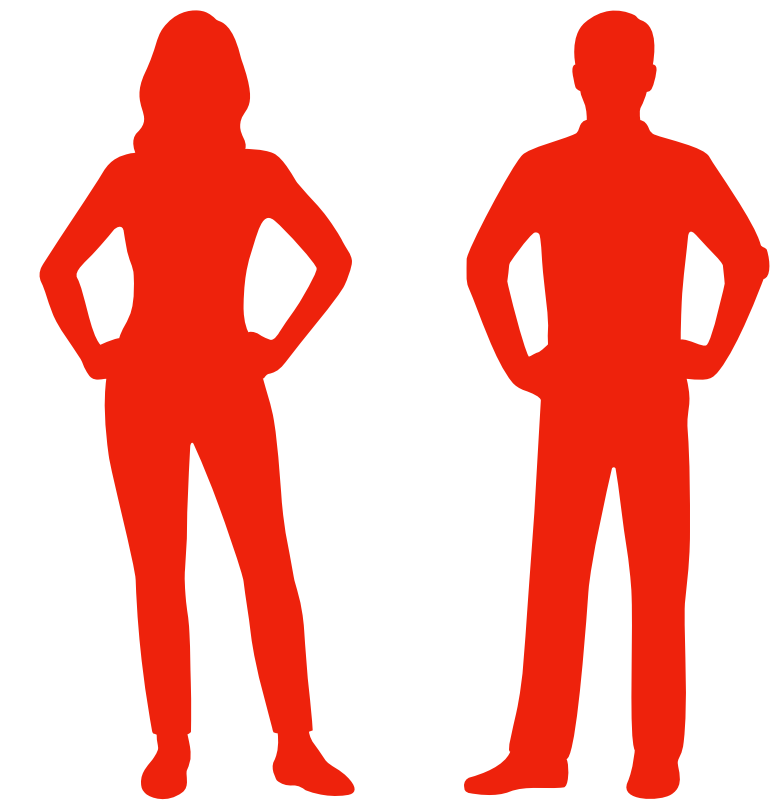
Perustaidot:

Kuuntelu
Kysely
Ajanhallinta
Oma hyvinvointi



Kehitys:

Mitä minä osaan
Mitä muut osaa
Empatia
Ongelmien ratkaisukyky



Kypsytminen:

Verkostoitumistaidot
Ihmistuntemus
Elinikäinen oppiminen
Digitaalinen läsnäolo



Kyky poistaa vanhoja hyödyttömiä,
tai väärää toimintamalleja

Taito =
Kykyä ja ymmärrystä toteuttaa perusasioita

John Wooden



Tappaako digi myyjän?

... ja millaisia myyjiä tarvitaan...



Myyjätyypit



Myyjä

”Mulla on tänään, ostakko?”



Asiantuntija

”Kysy mitä vaan”



Asiantuntijamyyjä

”Etsitään paras mahdollinen ratkaisu, just sulle”



Mitä myynti on?



Myynti on...

- Kuuntelua
- Keskustelua
- Ongelmien ratkaisua
- Ihmisten auttamista



Myynnin peruskaava



Suhde



Tarpeet



Esittele



Päätä kaupat /Sovi jatkosta

Hyvän suhteen luominen

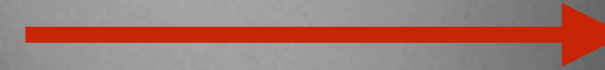
- Ole helposti lähestyttävä
- Ole itsevarma (muttei liikaa)
- Ole aito



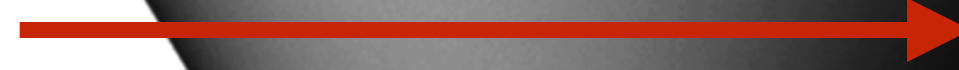
KYSYMYSTEN RAKENTAMINEN

Suppilotekniikka

Avoin kysymys/avautumiskysymys



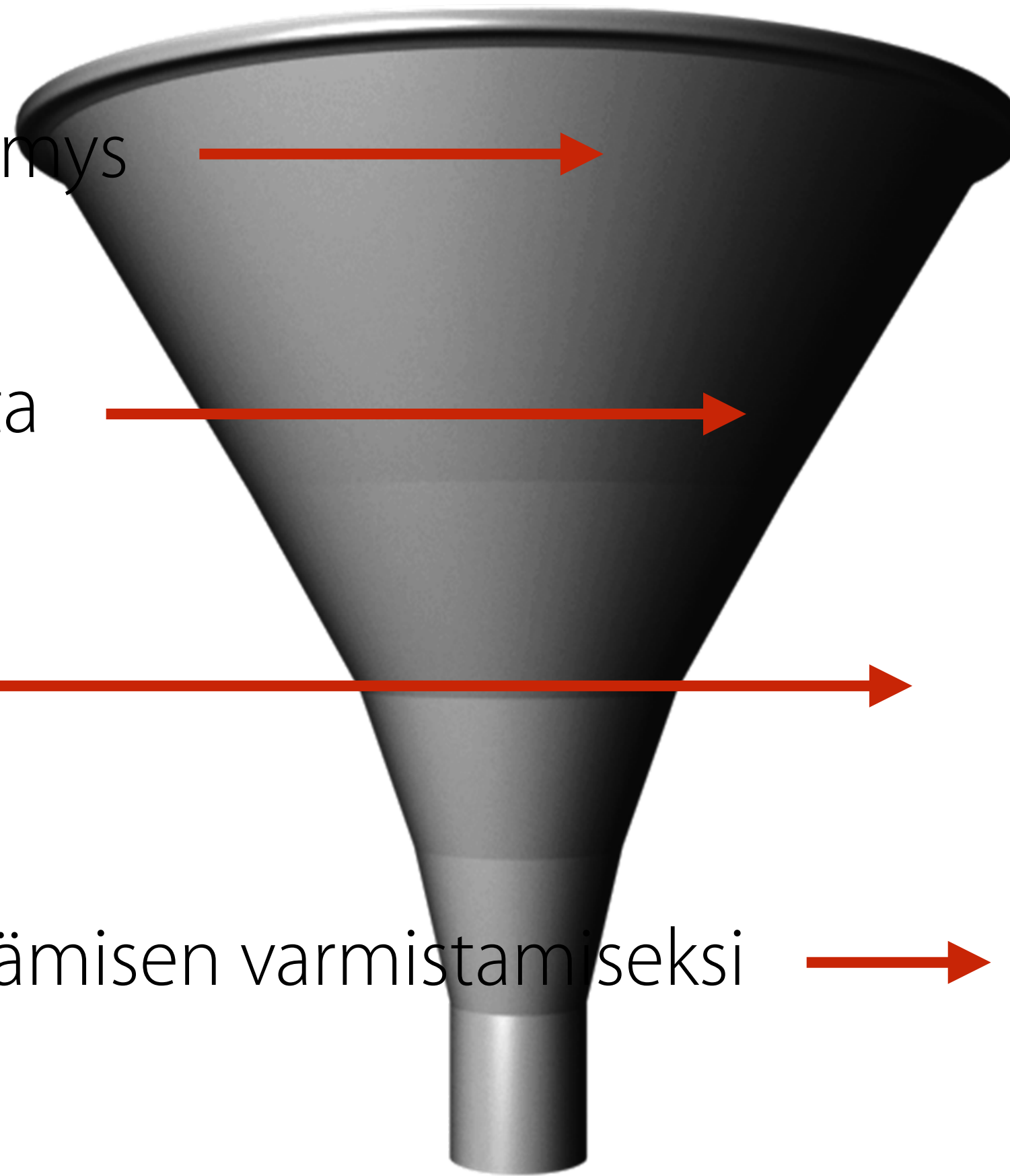
Avoin kysymys tietystä aiheesta



Tarkempia kysymyksiä



Suljettuja kysymyksiä ymmärtämisen varmistamiseksi



Asiakkaan tarpeet on tunnistettu täysin

Oletko läsnä koko ajan?



Awareness Test



Kuinka hyvä kuuntelija olet?



Kuuntelu

“TO LISTEN”

Ear

You

Eyes

Undivided
Attention

聽

Heart



Mitä eroa on...?



Kuuntelemisella ja Kuulemisella?



Millainen on hyvä kuuntelija?



Aktiivinen kuuntelu

1. Älä keskeytä
2. Tiivistä
3. Kuuntele tarkkaavaisesti
4. Kysy selventäviä kysymyksiä
5. Sano uudelleen omin sanoin
6. Käytä heijastavia toteamuksia
7. Käytä eleitä



Kuulemamme tiedot

Mitä teemme niillä?

Poistamme asiat, jotka eivät ole merkityksellisiä tai tärkeitä

Vääristämme kuulemamme niin, että siitä tulee mielestämme järkevää

Yleistämme tiedot ja poistamme yksityiskohdat



Mistä vastaväitteet kumpuavat?



Myynnin peruskaava



Suhde



Tarpeet



Esittele



Päätä kaupat /Sovi jatkosta

Puhutko ihmistä?



COMPLIANCE

Säännöt ja ohjeet



SUBMISSION

Vakaus



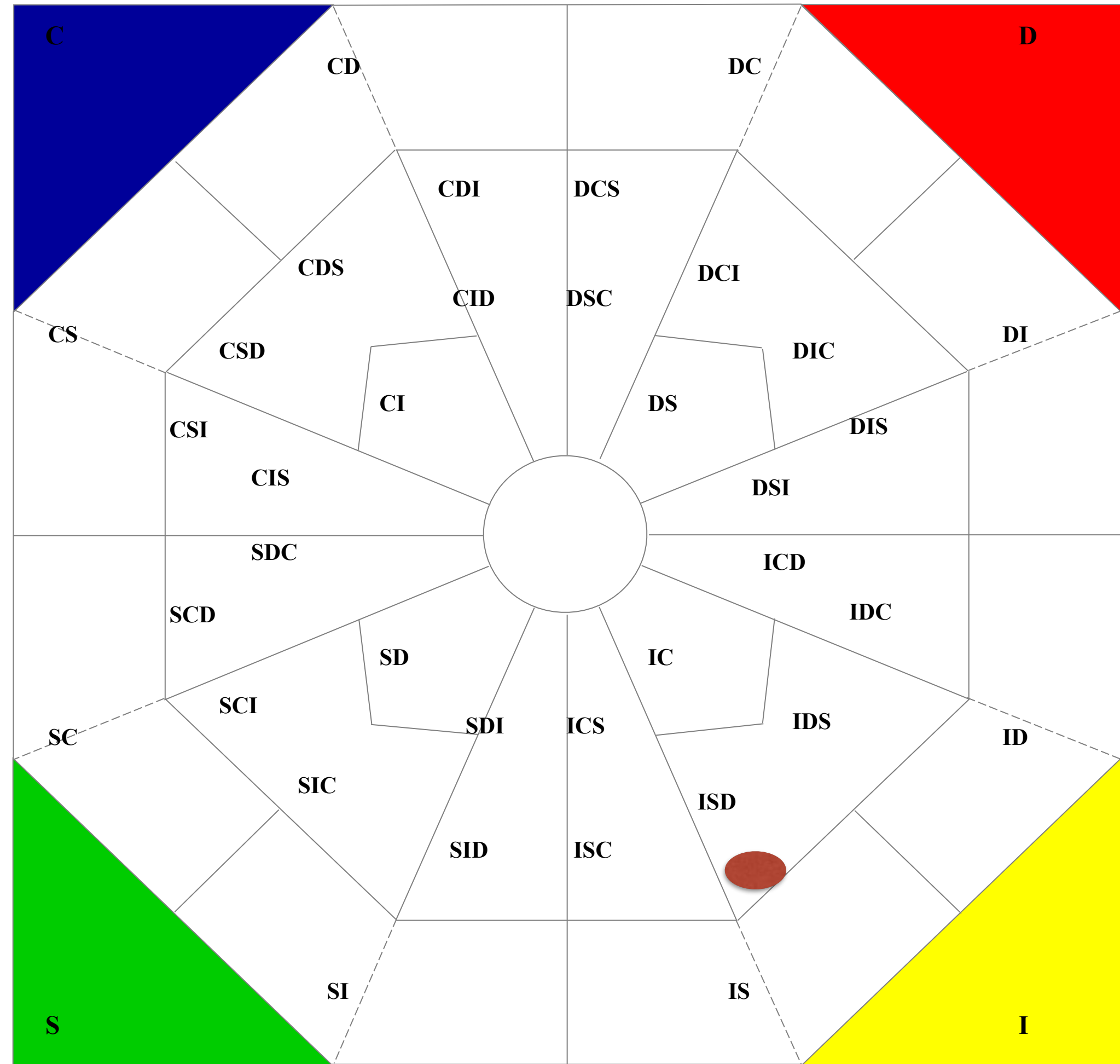
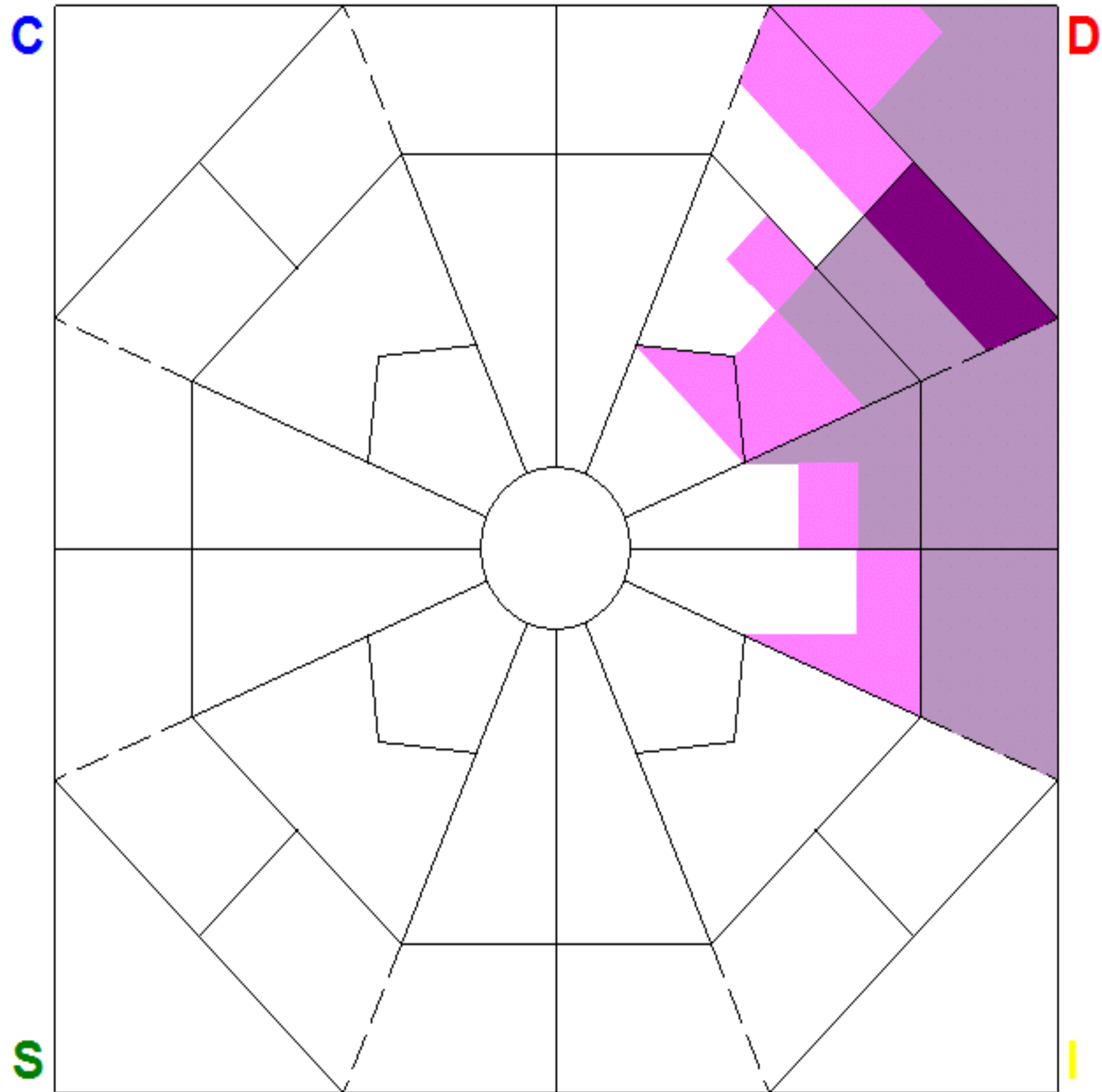
DOMINANCE



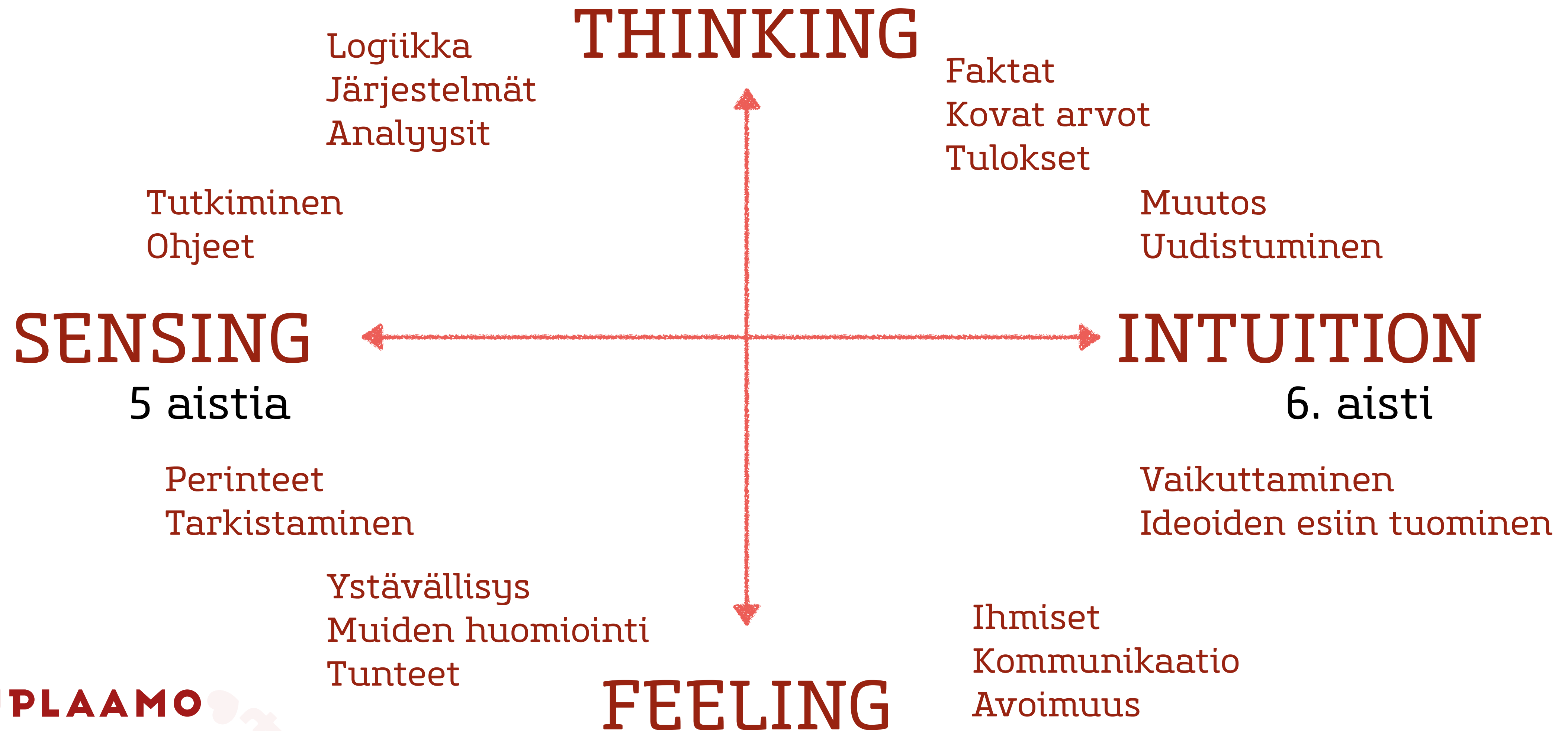
INDUCEMENT

Vaikuttaja





Nelikenttämalli



C-tyyli

- Tarkka & järjestelmällinen
- Perfektionisti
- Kontrolloitu & harkitseva
- Vetäytyvä







S-tyyli

- Ystävällinen
- Perinteinen
- Harkitseva
- Leppoisa & rauhallinen
- Ujo



Pasi
Rautio







I-tyyli

- Spontaani
- Energinen
- Innostuva & impulsiivinen
- Ystävällinen
- Sosiaalinen







D-tyyli

- Suora
- Päätäväinen
- Luja
- Hallitseva
- Kilpailullinen
- Kontrollloiva

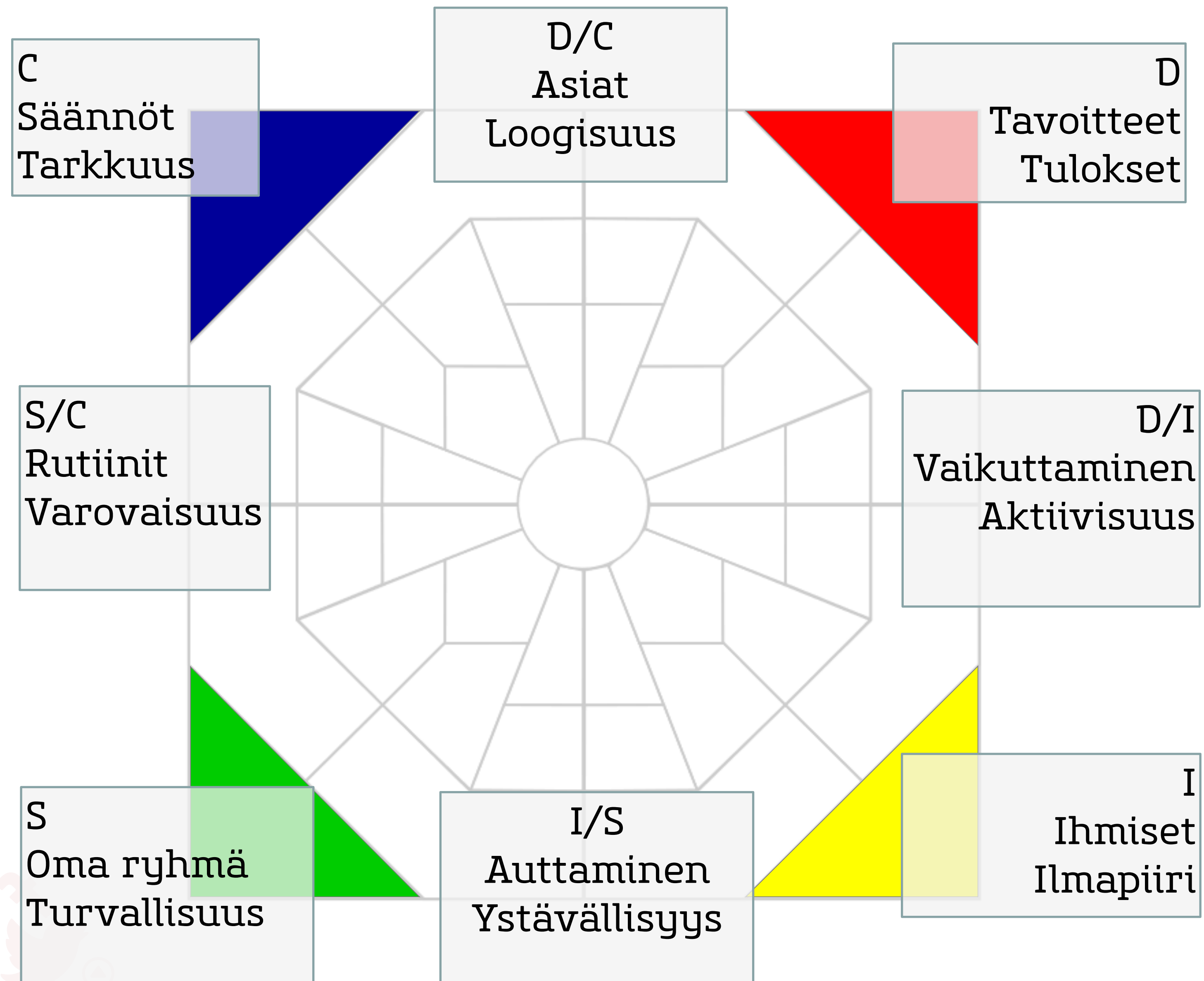




Pasi
Rautio



Extended DISC Timantti



Mitä me kuulemme

Kun pomo sanoo:

Mennään myymään ... uusia tuotteita ... uusille asiakkaille ...
omissa myyntiryhmissä .. niin, että jokainen aloittaa omalta
alueeltaan ja laajentaa sitten yhdelle alueelle kerrallaan ...

5 soittoa yhteen menoon ja sitten 15 minuutin tauko

Kaikki puhelut dokumentoidaan...

ja jatketaan kunnes jokaisella 15 uutta toimeksiantoa!



Mitä me kuulemme?

... ja jatketaan kunnes jokaisella
15 uutta toimeksiantoa!

... kaikki puhelut dokumentoidaan ...

Mennään myymään...

... 5 soittoa yhteen menoon ja
sitten 15 minuutin tauko

... uusia tuotteita ...

... niin, että jokainen aloittaa omalta
alueeltaan ja laajentaa sitten yhdelle
alueelle kerrallaan ...

... uusille asiakkaille...

... omissa myyntiryhmissä ...

€ TUPLAAMO



Auta ihmisiä ostamaan, myymään,
ratkaisemaan ongelmia.





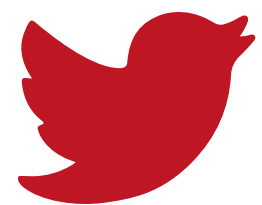
Täältä meidät löytää!



facebook.com/tuplaamo



instagram.com/tuplaamo



twitter.com/tuplaamo
TuplaPasi
JukkaL



Yrittäjien myynti &
markkinointiryhmä
<http://linkd.in/1zPOBBX>
Pasi Rautio
Jukka Lahti
Oy TuloksenTuplausToimisto Ab



youtube.com/tuplaamo



Pieru tuulikaapissa

Ja 49 vinkkiä myyjälle

19,90€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



[Tuplaamo.fi/putiikki](https://www.tuplaamo.fi/putiikki)

IHAN HYVÄ IDEA, t-paita

Toimisko tää sun
päällä vai onko huono
idis?

25€

(Hinta sisältää alv:n 10%)



 **TUPLAAMO**

[Tuplaamo.fi/putiikki](https://tuplaamo.fi/putiikki)