

VAMK, eCraft ja Vaasan Yrittäjät ry järjestävät yhdessä aamiaistilaisuuden aiheesta

Asiakassuhteiden hallinta (CRM)

Tule paikalle keskustelemaan VAMK:in opettajien ja mukana olevien asiantuntijoiden kanssa yhteistyömahdollisuuksista ja kuulemaan miten oikeat työkalut auttavat sinua myyntityössä. Tiedossa on konkreettisia vinkkejä myyntisi kasvattamiseen, joten kannattaa tulla paikalle. **Tarjoamme aamiaista. Tilaisuus on maksuton.**

MIKSI

Ilman myyntiä yritys ei kasva. Mutta "luukuttaminen" kuoli jo vuosia sitten. Mitkä ovat älykkään myyntityön välineet kasvuyritykselle? Myyjän ajasta valtaosa kuluu nykyään muualla kuin asiakastapaamisessa tai ratkaisuja laatiessa. Aikaa syövät liidinhankinta, soittorumba, ajomatkat, tietojen kirjaaminen, aikataulutus, myyntipalaverit, oman työn raportointi, taustaselvitysten tekeminen, toimiala-analyytit, tuotetietoon tutustuminen... lista on loputon.

Älykäs myyntityö auttaa sinua automatisoimaan, analysoimaan ja jalostamaan liidinhankintaa.

KOSKA

Tiistaina 8.3.2016 klo. 8:30 - 10:30.

MISSÄ

Vaasan ammattikorkeakoulu, Wolffintie 30, tila WB2001. Pääsisäänkäynnin luona on opastusta. Kartta alla.

KOHDERYHMÄ

PK-yrityksiä, koosta tai alasta riippumatta.

LISÄTIETOJA

VAMK, Kenneth Norrgård, kno@vamk.fi
eCraft: Camilla Sellberg, camilla.sellberg@ecraft.com
Vaasan Yrittäjät ry: Maija Aarnio, maija.aarnio@yrittajat.fi
Ilmoittaminen: [Linkki Vaasan Yrittäjien kalenteriin](#)



VAMK, eCraft ja Vasa Företagare rf ordnar till-sammans ett frukostseminarium under rubriken

Kundhantering (CRM)

Kom med och diskutera samarbetsmöjligheter med VAMK:s lärare och med de specialister som är på plats och hör hur de rätta redskapen kan hjälpa dig i säljarbetet. På plats får du konkreta vinkar om hur du kunde öka din försäljning, så det lönar sig att dyka upp. **Vi bjuder på frukost och tillfället är kostnadsfritt.**

VARFÖR

Utan försäljning - ingen tillväxt. Men att sitta vid en "lucka" och vänta på kunder är ingen vits. Vilka smarta redskap finns det då att tillgå för ett växande företag? En försäljare spenderar idag en hel del av sin tid på annat än kundmöten och att hitta bra lösningar. Tid går åt till att skapa nya möjligheter, att ringa telefonsamtal, att resa, att uppdatera data, att göra tidsplaner, till säljmöten, egen tidsrapportering, till bakgrundsforskning, branschanalyser och produktlära... listan är ändlös.

Smart säljarbete hjälper dig att automatisera, analysera och förädla nya säljmöjligheter.

NÄR

Tisdagen 8.3.2016 kl. 8:30 - 10:30.

VAR

Vasa yrkeshögskola, Wolffskavägen 30, rum WB2001. Skyltat från huvudingången. Karta nedan.

MÅLGRUPP

SM-företag, oberoende av storlek eller bransch

MER INFO

VAMK, Kenneth Norrgård, kno@vamk.fi
eCraft: Camilla Sellberg, camilla.sellberg@ecraft.com
Vasa Företagare rf: Maija Aarnio, maija.aarnio@yrittajat.fi
Anmälan: [Länk till Vasa Företagares kalender](#)

Järjestäjä

PK-Inno hanke

Vaasan ammattikorkeakoulu
www.vamk.fi | TKI & yritysyhteistyö

Kenneth Norrgård | kno@vamk.fi
Puh/Tel: 0207 663 397

