

UltraLeanSales-verkkokurssi



Verkkokurssin ensisijaisena tavoitteena on opettaa sinulle asiakkaan ymmärtämisen tärkeys. Asiakastietoa keräämällä, jalostamalla sekä hyödyntämällä tiedät mitä asiakas haluaa, voitat enemmän tarjouksia ja asiakkaasi ovat tyytyväisempiä. **UltraLeanSales**-menetelmä tekee tästä kaikesta **helppoa!**

Kurssi sisältää yhteensä 21 lyhyttä moduulia jaoteltuna 6 osioon.

1. Tervetuloa kurssille
2. Myynti on murrettu
3. Ei pelkkä verkkokurssi, jotain paljon parempaa
4. Asiakas keskiössä
5. ... ja sitten toteutukseen Sinun yrityksessäsi
6. Yhteenveto ja seuraavat askeleet

Tavoitteeni on tehdä **oppimisesta mahdollisimman nopeaa** ja näin ollen yksittäisten moduulien lukeminen vie vain noin 1-5 minuuttia. Harjoitustyöt mukaan lukien aikaa kuluu yhteensä noin tunnin verran. Mikäli et ehdi käydä koko kurssia kerralla, voit toki koska tahansa keskeyttää sen ja palata myöhemmin.

Itseopiskelun lisäksi mukana on paljon kysymyksiä/tehtäviä ja näihin kannattaa käyttää aikaa. Kysymysten ensisijainen tarkoitus on saada **Sinut ajattelemaan** miten sovellet menetelmää käytännössä omassa yrityksessäsi (tai myyntityössäsi) ja arvioimaan kuinka paljon sen käyttäminen **kasvattaa oman yrityksesi myyntiä.**

Verkkokurssilla on 7 vrk **rahat takaisin takuu.** Jos et syystä tai toisesta koe saaneesi vastinetta rahalle, en lähetä sinulle lainkaan laskua ja käytän vähintään 2 tuntia kurssin parantamiseksi (jottei sama toistu seuraavien kurssilaisten kohdalla). UltraLeanSales-menetelmän periaatteiden mukaisesti virheistä pitää oppia ja etenkin tehdä korjaavia toimenpiteitä. Asiakkaan tyytyväisyys menee kaiken muun edelle!



Antti Leijala

PKtehokasyritys@gmail.com, www.PKtehokasyritys.fi

Kytötie 7, 03100 Nummela, 0400 – 398 985, Y-tunnus: 1391273-8

"Tunteella pärjää pitkälle, mutta kilpailukyky syntyy toimintamallien tehostamisesta"