

Piiloon vai parketille?

**Askelmerkit kohdalleen
– myyntiä tehostamalla tulosta!
Konkreettisia neuvoja ja esimerkkejä myynnin
edistämiseksi.**



ProOsa-hanke järjestää **Piiloon vai parketille?** -
myyntiseminaarin kaikille, jotka haluavat hioa myyntitaitojaan ja
kasvattaa firmansa kassaa, **perjantaina 22.10.2010 Mikkelissä,**
Hotelli Cumuluksessa (Mikonkatu 9). Kouluttajana toimii
myyntiguru **Kenneth Österberg**.



Ohjelma:

- | | |
|-------------|--|
| 8.00-8.30 | Ilmoittautuminen
Aamukahvi |
| 8.30-11.30 | Myyntiguru <i>Kenneth Österberg</i> <ul style="list-style-type: none">✓ 16 kohtaa, joiden avulla myynti onnistuu✓ puhelinmyynti✓ messumyynti |
| 11.30-12.15 | Lounastauko |
| 12.15-13.45 | Myyntivalmennus jatkuu |
| 13.45-14.00 | Iltapäiväkahvi |
| 14.00-15.00 | Myyntivalmennus jatkuu |
| 15.10-16.00 | Venäläinen asiakkaana
asiantuntijana FM <i>Sanna Vainikainen</i> <ul style="list-style-type: none">✓ Mitä on hyvä tietää, kun asiakkaana on venäläinen? |

Hinta ja kuljetukset:

Tilaisuuden hinta 60 €/hlö, Etelä-Savon Yrittäjien jäsenyritykset 50 €/hlö,
hankeyritykset 30 €/hlö. Hintaan sisältyy seminaari, materiaalit sekä aamu- ja
iltapäiväkahvit.

Kuljetukset järjestetään tarpeen mukaan sekä Savonlinnasta että Pieksämäeltä.
Kysy lisää!

Ilmoittautumiset ja lisätietoja:

Ilmoittautumiset 15.10.2010 mennessä osoitteessa www.proosa.fi. Kysy lisää, Aija Broms, puh.
050 398 9901, aija.broms@proosa.fi tai Seija Lahti, puh. 050 594 5834, seija.lahti@tsl.fi.

www.proosa.fi