veebikool

MÜÜGIKOOL

Õpiprogramm on loodud teenusepakkujatele ja ettevõtjatele, kellel on oma teenus või ettevõte ning kes soovivad õppida oma väärtust selgelt sõnastama ja müüki teadlikult juhtima.

Tulemus?
Oskad selgelt sõnastada oma teenuse väärtust, juhtida müügivestlust ostuotsuseni, koostada toimivaid pakkumisi, teha loomulikku järelkontakti (follow-up'i) ning tulla enesekindlalt toime vastuväidete ja läbirääkimistega.

Programm sisaldab:
1) Programm sisaldab praktilisi koolitussessioone, päriseluliste müügiolukordade analüüsi, kodutöid õpitu rakendamiseks ning tagasisidesessioone, kus vaadatakse läbi osalejate pakkumised, sõnumid ja müügisituatsioonid.
2) **Tunnistust** koolituse läbimisest - usalduse märk uute klientide saamisel
3) Ligipääsu **Teenuseampsud.ee turule** - mõeldud ekslusiivselt programmis osalejatele

Programmi kestvus: 21. aprill 2026 - 14. juuli 2026

Järelvaatamine: Kõik kõned salvestatakse ja on koos õpiprogrammi õppematerjalidega järelvaadatavad kuni **14.07.2027.**

🎁 **Boonuskoolitused**

- Loo oma ärile õige turunduse vundament (Timo Porval)
- Esimesed müügid 24h jooksul Marika Juusu ja Katrin Vilimaa-Otsinguga
- Kuidas müüa kallist teenust loomulikult ja ilma surumiseta Marika Juusu ja Katrin Vilimaa-Otsinguga
- Kuidas luua süsteemselt igakuine tulu 10 000+ eurot ilma müügipaanikata Marika Juusu ja Katrin Vilimaa-Otsinguga

TÄPSEM AJAKAVA

APRILL

21.04 kell 11.00 Pakkumiste koostamine **(Marika Juusu)**
24.04 kell 11.00 Pakkumiste koostamine **(Marika Juusu)**
28.04 kell 11.00 1:1 suhtlus läbi otsesõnumite **(Ketlin Kasak)**

MAI

04.05 kell 11.00 1:1 suhtlus läbi otsesõnumite **(Ketlin Kasak)**
05.05 kell 11.00 Telefonimüük **(Rait Videvik)**
08.05 kell 11.00 Telefonimüük **(Rait Videvik)**
12.05 kell 11.00 E-kirjade koostamine, sõnumi edastamine **(Marika Juusu)**
15.05 kell 11.00 E-kirjade koostamine, sõnumi edastamine **(Marika Juusu)**
19.05 kell 11.00 Liftikõne **(Laura Kassin)**
22.05 kell 11.00 Liftikõne **(Laura Kassin)**
26.05 kell 11.00 Läbirääkimised ja "ei-ga" toimetulek **(Kadri Keerme)**

JUUNI

02.06 kell 11.00 Suhted ja networking **(Laura Kassin)**
12.06 kell 11.00 Väljendusoskus **(Anu Tähemaa)**
16.06 kell 11.00 Kliendi leidmise kogemuslugu **(Janika Mõru)**
17.06 kell 11.00 Julgus eristuda **(Birgit Itse)**
30.06 kell 11.00 Mis on müük ja B2B mõtlemine **(Katrin Kiviselg)**

JUULI

07.07 kell 11.00 B2C müügiloogika **(Rait Videvik)**
14.07 kell 11.00 Reflekteerime ja tähistame **(Marika Juusu)**

Korraldajad jätavad endale õiguse programmi kava vajadusel täiustada või kohandada – ikka selleks, et osaleja kogemus oleks parim. Lubame, et anname muudatustest alati õigel ajal teada!