

### TILAISUUS

Päivämäärä ja tilaisuuden nimi: \_\_\_\_\_

### YRITYKSEN TAUSTATIEDOT

Nimi: \_\_\_\_\_

Toimiala: \_\_\_\_\_

Koko (liikevaihto / henkilöstön määrä): \_\_\_\_\_

Asiakassegmentti (rastita vähintään yksi vaihtoehto):

kuluttajat  yritykset  julkisorganisaatiot  muu, mikä? \_\_\_\_\_

Kohdemarkkina-alue (rastita vähintään yksi vaihtoehto):

Oulun seutu  Koko Suomi  Kansainväliset markkinat  En osaa sanoa

Ensisijainen myyntiväylä (numeroi kolme tärkeintä väylää, jossa 1 on tärkein, 2 on seuraavaksi tärkein...):

myymälä  kasvokkain  puhelin  verkkokauppa

sosiaalinen media  sähköposti  Joku muu, mikä: \_\_\_\_\_

Myyntityöhön osallistuvien henkilöiden määrä \_\_\_\_ ,joista \_\_\_\_ ensisijainen työtehtävä on myynti.

### VASTAAJAN TAUSTATIEDOT

Nimi: \_\_\_\_\_

Ikä: \_\_\_\_\_ En halua sanoa

Oletko yrittäjä?  Kyllä  En

Toimenkuva: \_\_\_\_\_

Kokemus myynnin/myyntijohtamisen tehtävistä (vuotta): \_\_\_\_\_

### PALAUTE

#### a) SISÄLTÖ

1. Tilaisuus toi **uusia näkökulmia** organisaationi myyntityöhön tai myyntijohtamiseen:

Ei lainkaan  Jonkin verran  Melko paljon  Paljon

a. Tärkein yksittäinen uusi näkökulma? Perustelu?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. Tilaisuus kehitti organisaationi myyntityön tai myyntijohtamisen **osaamista**:

Ei lainkaan  Jonkin verran  Melko paljon  Paljon

3. Aiomme hyödyntää tilaisuuden sisältöä **käytännössä**?

Ei lainkaan  Jonkin verran  Melko paljon  Paljon

4. Mitä myyntityön tai myyntijohtamisen uutta osaamista organisaationi tarvitsee **juuri nyt**? Perustelu?

---

---

---

**b) TOTEUTUS**

1. Alustukset / esitykset olivat laadukkaita:

Ei lainkaan       Jonkin verran       Melko paljon       Paljon

a. Perustelee:

---

---

2. Tilaisuuden järjestelyt (tila, aikataulutus, saavutettavuus, yms.) olivat laadukkaita:

Ei lainkaan       Jonkin verran       Melko paljon       Paljon

a. Perustelee:

---

---

3. Mistä sait tiedon tilaisuudesta? \_\_\_\_\_

4. Miksi päätit osallistua tilaisuuteen? \_\_\_\_\_

5. Muu palaute tai terveiset järjestäjille:

---

---

---

**Kiitos vastauksista**

*Kyselyn tietoa kerätään hankkeen toimenpiteisiin osallistuneista henkilöistä tutkimustarkoituksiin. Tietoja analysoidaan ja käsitellään nimettöminä ja niistä tehdään loppupäätelmiä. Loppupäätelmät ovat julkisia, koska hanke on EU-rahoitteinen. Tietoja hankkeisiin osallistuneista luovutetaan hankkeiden rahoittajille rahoittajan vaatimusten mukaisesti. Lisätietoja hankkeen tietosuojasta: <https://www.oamk.fi/tietosuojainfo/?id=244f9d7bbc8a3309126e35426bb54ba736bcf30c>*

**Ystävällisin terveisin**

Myyntityö kasvun keskiöön (MYSKI) hanketiimi.

**Arvioi seuraavia väittämiä liittyen myynnin johtotehtävässä toimivan henkilön taitoihin. Arvioi asteikolla 1-6 (1= ei lainkaan tärkeä, 6=erittäin tärkeä)**

Rakentaa luottamuksen ilmapiiriä myyntitiimilleen	1 2 3 4 5 6
Ymmärtää yrityksen strategian	1 2 3 4 5 6
Rakentaa ja luo tehokkaan tiimin	1 2 3 4 5 6
Kykenee antamaan suullista palautetta rakentavasti	1 2 3 4 5 6
Roolimalli myyntitiimille	1 2 3 4 5 6
Tekee yhteneviä päätöksiä yrityksen strategian kanssa	1 2 3 4 5 6
Luo kannustavaa ilmapiiriä	1 2 3 4 5 6
Johtaa tiimin dynamiikkaa	1 2 3 4 5 6
Ymmärtää toimialansa yleisiä trendejä	1 2 3 4 5 6
Hallitsee myyjän arvioinnin mittaristoa hyödyntäen	1 2 3 4 5 6
Hallitsee asiakashallintajärjestelmän (CRM) käytön työvälineenä	1 2 3 4 5 6
Omaa herkkyyden kulttuurisille seikoille	1 2 3 4 5 6
Ymmärtää uuden teknologian mahdollisuudet	1 2 3 4 5 6
Hallitsee myynnin automaatiikan mahdollisuudet	1 2 3 4 5 6
Ymmärtää kansainvälisen kaupan	1 2 3 4 5 6
Puuttuiko listasta jokin tärkeä taito, mikä? _____	

**Mihin seuraavista myyntiprosessin osista käytätte digitaalisia työvälineitä. Voit myös kertoa, mikäli haluaisitte vahvistaa osaamistanne aiheesta.**

	Käytämme	Emme	Haluaisimme lisää osaamista
Potentiaalisten asiakkaiden etsimiseen ja tunnistamiseen	( )	( )	( )
Potentiaalisten asiakkaiden kontaktoimiseen	( )	( )	( )
Asiakkuuksien hallintaan (CRM)	( )	( )	( )
Asiakasdatan hyödyntäminen	( )	( )	( )
Virtuaalisiin myyntineuvotteluihin	( )	( )	( )
Asiakkaiden automatisoituun kontaktoimiseen	( )	( )	( )
Verkkokauppa tai muu digitaalinen myyntialusta	( )	( )	( )
Inbound –myyntiin tähtäävä sisällöntuotanto	( )	( )	( )

Muu digitaalisten työvälineiden hyödyntämiseen liittyvä teema, työkalu tai käyttötarkoitus jota haluaisitte vahvistaa myyntiprosessissanne

---



---

**Arvioi seuraavia väittämiä liittyen myyjältä vaadittaviin taitoihin. Arvioi asteikolla 1-6 (1= ei lainkaan tärkeä, 6=erittäin tärkeä)**

Kyky löytää potentiaalisia asiakkaita	1	2	3	4	5	6
Kommunikointitaidot	1	2	3	4	5	6
Kyky esittää oikeita kysymyksiä asiakkaalle	1	2	3	4	5	6
Argumentaatiotaidot	1	2	3	4	5	6
Ei-sanalliset viestintätaidot	1	2	3	4	5	6
Improvisaation taidot	1	2	3	4	5	6
Ratkaisun/tuotteen/palvelun toimitukseen liittyvät neuvottelutaidot	1	2	3	4	5	6
Motivaatio olla vuorovaikutuksessa eri asiakkaiden kanssa	1	2	3	4	5	6
Motivaatio oppia lisää myynnistä	1	2	3	4	5	6
Motivaatio oppia lisää ihmisistä	1	2	3	4	5	6
Positiivinen asenne ihmisten väliseen vuorovaikutukseen	1	2	3	4	5	6
Avoin asenne ja empatia erilaisiin ihmisiin	1	2	3	4	5	6
Eri viestintätapojen ja -tekniikoiden tunteminen	1	2	3	4	5	6
Erilaisten ei-sanallisten viestintätapojen tunteminen	1	2	3	4	5	6
Viestinnän teoreettinen ymmärtäminen	1	2	3	4	5	6
Kielitaito	1	2	3	4	5	6
Muiden kulttuurien kunnioittaminen	1	2	3	4	5	6
Kohdemaan kulttuurin tunteminen	1	2	3	4	5	6
Asiakkaan käyttäytymisen ymmärtäminen	1	2	3	4	5	6
Myyntiprosessin ymmärtäminen	1	2	3	4	5	6
Liiketoimintamallien ymmärtäminen	1	2	3	4	5	6
Asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen	1	2	3	4	5	6
Ratkaisun/tuotteen/palvelun teknisten ominaisuuksien osaaminen	1	2	3	4	5	6
Kyky löytää oikea ratkaisu	1	2	3	4	5	6
Lisäarvon tuottaminen asiakkaalle	1	2	3	4	5	6
Yhteisten tavoitteiden luominen asiakkaan kanssa	1	2	3	4	5	6
Kyky tehdä päätöksiä	1	2	3	4	5	6
Kyky päättää kaupantekotilanne sopimuksen tekemiseen	1	2	3	4	5	6

1. Oletko kuullut Valkoisesta Paperista (White Paper) B2B-myyntissä?
  - Kyllä
  - Ei
  
2. Pitäisikö tuleviin B2B-myyntikoulutuksien opetukseen ottaa mukaan Valkoinen Paperi?
  - Kyllä
  - Ei
  
3. Onko Covid-19-viruksen aikaansaama pandemia vaikuttanut yrityksesi myyntiosaston tai – henkilöiden toimintaan?
  - Kyllä
  - Ei
  
4. Jos on vaikuttanut, kuvailisitko lyhyesti, miten.
  
5. Tuleeko mieleesi vielä mitään kehitettävää tai muuta palautetta, mitä haluaisit näistä neljästä koulutuspäivästä sanoa?