

Kiinnostuitko, ota yhteyttä!

Lue lisää toiminnastamme
www.myynninfoorumi.fi
 [myyynninfoorumi](#)

Voit myös ottaa meihin suoraan yhteyttä
myyynninfoorumi@centria.fi
Asta Aikkila-Vatanen p. 044 725 0346

MYYNNIN
f o o r u m i

Yritysten menestys syntyy intohimosta ja halusta tehdä asiat koko ajan paremmin!

Myynnin foorumissa
toimimme asiakkaidemme
kehityskumppanina ja
autamme heitä saavuttamaan
päämääränsä erityisesti
myynnin ja markkinoinnin
kehittämisen alueilla.



MYYNNIN
foorumi

Paljon palveluita yhdeltä luukulta

Myynnin foorumi ja sen asiantuntijat auttavat virittämään yrityksesi myynnin ja markkinoinnin huippuiskuun, oli sitten kyse yhdistyksestä, mikroyrityksestä, startupista tai jo pitempään toimineesta pk- tai suuryrityksestä.

Yritysten menestys syntyy intohimosta ja halusta tehdä asiat paremmin. Menestystä seuraa kasvu ja kansainvälistyminen, ja ne eivät onnistu ilman vahvaa myynnin ja markkinoinnin osaamista.

Tähän tarvitaan ennen kaikkea ammattitaitoisia ihmisiä. Maailmassa, missä teknologiat kehittyvät ja ostaminen muuttuu, yritykset tarvitsevat rinnalleen luotettavan ja osaavan kumppanin kehittämään osaamista. Yhteistyö

on tulosta tekevien yritysten yhteinen nimittäjä.

Myynnin foorumissa toimimme yritysten apuna tässä muutoksessa. Asiointi kanssamme on helppoa. Myynnin foorumi hankkii puolestasi parhaan mahdollisen asiantuntemuksen aina, kun yritykselläsi on tarve myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen.



Myynnin foorumista eväitä kasvuun ja kehittämiseen esimerkiksi



Koulutuksia ja valmennuksia

- myynnin kehittämiseen ja valmennukseen
- asiakaspalvelun kehittämiseen ja koulutukseen
- palvelumuotoilun paketit myynnin kehittämiseen



Räätälöityjä ratkaisuja

- korkeatasoisia ja yrityskohtaisia täsmävalmennuksia, koulutuksia ja tutkimuksia
- yrityskohtaiset myynnin ja markkinoinnin strategiat
- myynnin johtaminen



Pitkäaikaista kumppanuutta

Myynnin foorumi palvelee yrityksiä läheltä, joustavasti ja nopeasti. Me emme jätä yritystäsi yksin, vaan toimintamme perustuu pitkäaikaiseen kumppanuuteen, asiakkaan liiketoiminnan syvälliseen ymmärtämiseen ja ratkaisujen tuottamiseen pienissä ja isoissa kysymyksissä.