



APUVA!
Varaosamyynti laskee
– voiko asiakkaan pakottaa
ostamaan?

TAUSTAA

Yhä useammat kone- ja laitevalmistajat ovat huomanneet joutuneensa yllättävän ongelman eteen: varaosamyynti laskee enemmän kuin on selitettävissä asiakkaan laitteiden käyttöasteen laskulla. Mistä tämä johtuu? Voiko siihen vaikuttaa ja jos voi, niin miten?

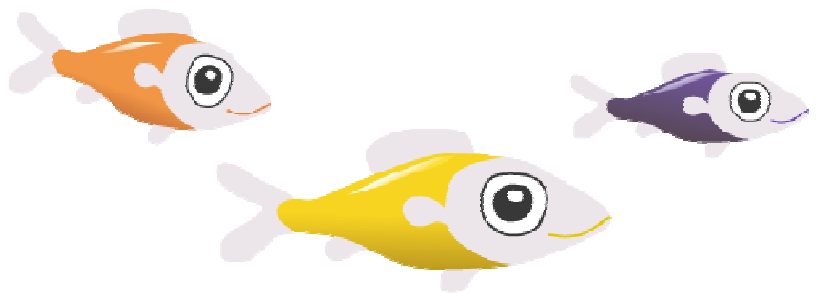
VARAOSAKLINIKKA

SISÄLTÖ JA TAVOITTEET

Klinikkamme tavoitteena on tuoda yhteen eri teollisuusyritysten huolto- ja varaosamyynnistä ja johtamisesta vastaavat henkilöt, tunnistaa syyt varaosamyynnin haasteille ja löytää yhdessä ohjatusti sopivia keinoja myynnin parantamiseksi. Klinikalle osallistujia saa päivästä käytännöllisen työkalupakin, jonka avulla katalat piraattitoimittajat laitetaan polvilleen.

KENELLE

Huolto- ja varaosamyynnistä sekä johtamisesta vastaavat henkilöt





TYÖTAPAMME

Koulutukseen osallistuja kehittää yhdessä toisten kurssilaisten ja meidän asiantuntija-avullamme konkreettisia ratkaisuja myyntinsä kasvattamiseen. Klinikallamme on tekemisen meininki.

VALMENTAJAT

Klinikan ohjaajina toimivat Management Systems Oy:n lukuisissa teollisuuden palveluliiketoiminnan kehityshankkeissa keitetyt konsultit Hannu S. Laine, Kimmo Rusanen ja Pasi Raikisto.

HINTA

950 euroa / osallistuja (+ ALV 23%). Hinta sisältää kahvitarjoilut ja lounaan. Yhteen tilaisuuteen otamme mukaan korkeintaan 12 henkilöä.

PERUUTUS-EHDOT

Mikäli et jostain syystä pääsekään osallistumaan tilaisuuteemme, ilmoita siitä vähintään 8 päivää ennen tilaisuuden alkua. Jos teet peruutuksen tämän jälkeen, laskutamme 50% tilaisuuden hinnasta. Mikäli et tee peruutusta etkä ilmesty tilaisuuteen, veloitamme koko maksun. Voit toki veloituksetta antaa paikkasi toiselle.

LISÄTIEDOT

info@managementsystems.fi, 040 755 1063 / Pasi Raikisto

