



Onko sinulla haussa innostava ja mukaansatempaava keynote puhuja tilaisuuteen, jonka aiheena on B2B myynti (erityisesti value sales), markkinointi, asiakas-lähtöisyys ja arvonaluonti asiakkaalle? Tilaa nyt puhujaksi Paul Viio, KTT, B2B-myyntin konkari ja asiantuntija, sekä Suomen ainoa myyntin professori, Hankenilta.

“Thank you for an eye-opening presentation on customer value. You inspired us to rethink and take this seriously.” – Frank B., CEO, Germany

Paulin myyntiaiheiset puheet ja alustukset ovat innostavia ja pohjautuvat tieteelliseen tutkimukseen ja hänen 25-vuotiseen kokemukseen. Niissä on kasoittain faktoja ja best-practice esimerkkejä, lisäksi tarjolla on paljon Paulin omakohtaisia kokemuksia B2B-myyntistä ja sen johtamisesta maailmalta.

Puheissaan Paul tuo selkeästi esiin, miten **asiakaslähtöisyys ja asiakasarvokeskeinen myynti** (value sales, customer-value-based selling) ja asiakaspalvelu johtavat parempiin myyntituloksiin ja miksi nämä ovat keskeisissä rooleissa, kun halutaan rakentaa todellista menestystä.

Avainsanoma Paulin puheissa on se, miten tärkeää on **keskittyä asiakas-kokemukseen** (CX – customer experience management) **ja arvonaluontiin asiakkaalle** (value co-creation), tapahtuu se sitten myynnin, myynnin tuen, asiakaspalvelun tai yritysjohdon toimesta, joko henkilökohtaisessa kanssakäymisessä asiakkaan kanssa tai digitaalisia ratkaisuja hyödyntäen – tavoitteena myötävaikuttaa halutun asiakaskokemuksen muodostumiseen.

Puheensa avulla Paul auttaa sinua vahvistamaan sitä viestiä, jota haluat yleisöllesi välittää. Hän pitää puheita ja koulutuksia useilla kielillä: suomeksi, englanniksi, ruotsiksi ja saksaksi kohderyhmän ja maan perusteella. Hän muokkaa mielellään puheensa teille sopivaksi. Ota rohkeasti yhteyttä niin suunnitellaan yhdessä tilaisuutta ja osallistujia ajatellen parhaiten sopiva puhe.

Yhteystiedot: Paul Viio, 045 8476337, paul@paulviio.com, www.paulviio.com

Lisätietoa puheiden aiheista ja esimerkkejä muokattavista puheista löydät seuraavalla sivulla.



Kohti parempia myyntituloksia

Paul Viio innostaa tiimejä ja auttaa yrityksiä saavuttamaan parempia myyntituloksia keskittymällä asiakasarvon kasvattamiseen. Hän tietää mistä puhuu ja esittää *asiansa innostavasti*. Hän yhdistää käytännön esimerkkejä ja tieteellisiä tutkimustuloksia.

Paul on *B2B-myyntin asiantuntija ja myyntin professori*, jolla on 25 vuoden omakohtainen kokemus kansainvälisestä myynnistä, myyntin johtamisesta sekä asiakkuuksien ja liiketoiminnan kehittämistä (kts. Paul Viion bio).

Puheensa Paul *muokkaa* ja virittää niin, että yleisö ja osallistujat inspiroituvat näistä aihealueista:

- **Arvopohjainen myynti ja myyntin johtaminen (value sales, value-based selling)**
- **Asiakasfokus ja asiakkuuksien johtaminen**
- **Asiakasarvon luominen (value co-creation)**
- **Asiakaskokemus (customer experience)**

Ammattimaisena puhujana, jolla on syvä osaaminen (teorian ja käytännön yhdistäminen) B2B-myyntin ja myyntin johtamisen, markkinoinnin ja asiakassuhdehallinnan alueilta, Paul tuo uusia oivalluksia ja innostaa sekä inspiroi yleisöä miettimään "laatikon ulkopuolelta" yltääkseen parempiin tuloksiin.

Suosittuja myyntiin, asiakassuhdeyöhön ja myyntin johtamiseen keskittyviä puheita:

	Erittäin suosittu!		
Otsikko:	Paranna myyntinopeutta – ymmärrä mitä, miksi ja miten asiakkaat ostavat	Miten saada asiakas haluamaan ostaa sinulta (kilpailijasi sijaan)	Menestyvä myynti vuonna 2025 – asiakkaan arvo ohjaavana tekijänä
Kuvaus:	Monet B2C-myyntin opit eivät toimi B2B-ympäristössä – siihen on syynsä, mutta liian harva tietää miksi. B2B-myyntissä menestymisessä korostuu mm. asiakkaan ymmärrys. Tulee ymmärrä mitä, miksi ja miten asiakkaat ostavat sinulta. Nämä muodostavat perustan myyntin nopeuttamiselle ja kasvattamiselle.	Tutkimusten mukaan vain noin joka kymmenes myyjä on ns. huippumyyjiä ja noin 70% ovat keskinkertaisia tai huonoja myyjiä. Miten rakentaa myyntiorganisaatio ja yritys, jolta asiakas mielellään haluaa ostaa? Tämä puhe esittelee, miten rakennetaan asiakaslähtöistä myyntiä ja viritetään oikeasti toimiva myyntitiimi ja – organisaatio.	Miltä menestyvä myynti näyttää vuonna 2025? Entä mikä tekee myynnistä menestyksekkästä ja mitä se tarkoittaa yksittäisen myyjän, tiimien ja johdon tasolla? Tämä puhe on katsaus tulevaisuuteen ja avaa mihin tulee varautua ja miten tulee toimia, jos haluaa olla menestyjien joukossa.
Aiheet:	Asiakasymmärrys, myyntin nopeus (Sales Velocity), B2B-myynti, arvonluonti, value sales, palveluliiketoiminta, asiakaskokemus, arvomyynti	Asiakasymmärrys, asiakas-kokemus, arvoajattelu, value sales, arvonluonti, asiakkuuksien hallitseminen, B2B myyntin strateginen johtaminen	Asiakasymmärrys, value sales, asiakaskokemus, arvonluonti, asiakasfokus, strateginen myynti, kanavastrategia, tulevaisuus
Kenelle:	Myyntijohto, myynti, KAM, jälleenmyyjät/ partnerit	Myyntijohto, johto, myynti, KAM, myyntin tukifunktiot, jälleenmyyjät/ partnerit	Hallitus, ylin johto, strategiasuunnittelu, myyntijohto, myynti & KAM, myyntin tuki, jälleenmyyjät/ partnerit

Ota yhteyttä ja kerro toiveistanne! – Paul Viio, 045 8476337, paul@paulviio.com