



SEMINARIEINBJUDAN

Ta kontroll över försäljningen och nå framgång på den svenska marknaden

Försäljning och inköp befinner sig i en brytningstid när digitaliseringen ändrar spelreglerna och planeringshorisonten. Många företag går vilse i försäljnings- och marknadsföringsdjungeln. Det viktigaste är förmågan att reagera, eftersom kanalerna, verktygen och köparnas beteende ändras hela tiden. Vi fördjupar oss i detta aktuella ämne på vårt försäljningsseminarium, som leds av Finlands främsta säljcoach, Mika D. Rubanovitsch.

Av tre experter inom internationell försäljning, Tanja Piha (Fondia), Immo Salonen (Giosg.com) samt Martta Riihimäki (Sympa), får vi praktiska exempel på hur man går tillväga för att sälja sina produkter och tjänster i Sverige samt de viktigaste skillnaderna i försäljningskulturen mellan Sverige och Finland.

Kom och ta del av de bästa tipsen för framgång och kunskap!

Om evenemanget

Dag: tisdag 12.02.2019

Tid: kl 08.30-12.00

(frukost serveras kl 08:30-09:00,
lätt lunch kl 11:15)

Plats: Sveriges ambassad,
Norra Esplanaden 7 A, Helsingfors

Anmälan: senast 05.02.2019 på
www.finsve.com/forsaljning

Deltagaravgift: ingen deltagaravgift

Språk: finska



FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN, C/O FINLANDS AMBASSAD, BOX 242 85, 104 51 STOCKHOLM

WWW.FINSVE.COM | FORNAMN.EFTERNAMN@FINSVE.COM

FINSVE

FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
SUOMALAIS-RUOTSALAINEN KAUPPAKAMARI

SEMINARIUM

Ta kontroll över försäljningen och nå framgång på den svenska marknaden

Tisdag 12 februari 2019 kl 08:30–12:00.

Sveriges ambassad, Norra Esplanaden 7A, Helsingfors

Presentation av talarna

Mika D. Rubanovitsch

Finlands främsta säljcoach, sparringpartner, mest framgångsrika försäljningsförfattare, ägare av Johtajatiimi och fanbärare för rörelsen Myyntikapina, som erbjuder sina kunder chefs- och säljcoachning, konsulttjänster och influerarförsäljning med hög profil baserat på över 20 års erfarenhet, processkompetens och bevisade resultat. Mika D. Rubanovitschs 8 böcker om framgång har spritts i mer än 51 000 exemplar, e-böcker medräknat.



Immo Salonen, Senior VP, Global Sales, Giosg.com

Immo Salonen är pionjär inom onlineförsäljning och kundservice. Han brinner för att hjälpa företag att ge sina kunder bättre service på nätet. Han har arbetat med internationella försäljningsuppdrag redan under ett årtionde och har under den perioden varit med om att expandera ett finländskt teknologiföretags verksamhet till de svenska och brittiska marknaderna. Dessutom är Immo en jurist som avskyr regler.



Tanja Piha, Growth Booster, Fondia

Tanja Piha använder sig av olika försäljnings- och marknadsföringsmetoder för att sätta fart på juridikfirman Fondias tillväxt i Finland, Sverige och Baltikum. Hon har varit affärsstrategisk ledare för Telia i Norge och Finland. Innan dess arbetade hon inom IT-sektorn och på Finnair. I sitt TEDx talk talade hon om tillväxtförutsättningarna för olika expertorganisationer. För Piha är det viktigt att finländska företag finner fotfäste på de nordiska marknaderna.



Martta Riihimäki, Country Director - Sweden, Sympa

Martta Riihimäki har arbetat med internationell b2b-försäljning sedan år 2006, de senaste drygt 8 åren i Sverige – på ett eller annat sätt ihop med finländska företag. I bagaget har hon en brinnande kärlek till försäljningsarbete, en vilja att bygga nytt och en outsläckt tro på att möten mellan människor och förståelsen av en människocentrerad kundupplevelse utgör utgångspunkten för all framgångsrik försäljning. Och livet som helhet.



SPONSORER:

