



Tänään aloitamme uutta

Erinomaista lokakuun loppuviikkoa sinulle myynnin ammattilainen! Kutsun sinut mukaan kehittämään suomalaista myyntiä. Konkreettinen tapa on tästä eteenpäin se, että lähetän sinulle tästä eteenpäin joka keskiviikko uuden myyntivinkin, jota voit soveltaa omaan tai myyntitiimisi myyntityöhön.

Jaa myynnin menestystarinasi muille

Julkaisemme jatkossa myös yksittäisiä oivaltavia myynnin kokemuksia. Suoraan myyjiltä, suoraan asiakaskentältä - mielenkiintoisia tarinoita myynnin maailmasta. Jaa tarinasi, mietteesi, kysymyksesi; lähetä se meille Creolle. Julkaisemme tarinasi joko nimellä tai ilman. Laita tarinasi osoitteeseen: palaute@creo.fi

Tutustu palveluihimme:

Myynnin Personal Trainer

MyyntiEste

Myynnin suunnittelu

Speed Networking

Ota yhteyttä:

Rasmus Nybergh
Creo Consulting Oy
Vuorikatu 16 A
00100 Helsinki

www.creo.fi
info@creo.fi
040-512 5575

Myynnin Personal Trainer toimii



Coaching -oppeja soveltava Myynnin Personal Trainer -pienryhmävalmennus saavuttaa yhä lisää suosiota. Ohessa yhden osallistujan kokemuksia...

[Lue lisää >>](#)

Suomalaiset ovat verkostoitumiskansaa



Mutta vasta pienen napakan potkun jälkeen. Ei yhden, vaan useamman kerran olemme huomanneet tämän patistaessamme Speednetworking -tapahtumassa ovesta pakoa yrittäviä takaisin pöydän ääreen. Kun heidät sinne lopulta saadaan, ei puheen sorina ole tauota lainkaan...

[Lue lisää >>](#)

Sales Storm 08 salamoit 5.12.2008 Kämpissä



Creo järjestää 5.12.2008 Hotel Kämpin peilialissa myynnin asiantuntija -tapahtuman. Paikan päällä on katsaus koko suomalaisen myynnin kenttään. On viisasta satsata ja varmistaa vuosi 2009 parhaaksi myyntivuodeksi koskaan. Seuraa ilmoittelua ja osallistu...

[Lue lisää >>](#)

Jos et halua enää vastaanottaa Creon Myyntivinkejä, ota yhteyttä info@creo.fi