

Vertailuryhmä: Kaikki vastaajat

Mikä oli tilaisuuden kaikkein hyödyllisin anti tai asia?

Myyntiä käsiteltiin aivan liian pinnallisesti, yleisöllä kun kuitenkin pitkä kokoemus myyntityöstä. Olisi pitänyt olla enemmän asiaa, esim: Henkilökohtainen myyntityö (esim People Performance) Myynnin suunnittelu/johtaminen Ei tullut mitään uutta.

Alustajien asiantuntevat esitykset.

Kronodocin puheenvuoro oli mielenkiintoinen ja riittävän lähellä ruohonjuuritasoa jossa paraikaa askarrellaan

Verkoistoituminen

Usko siitä, että myyntityössä on todellakin aina parannettavaa, ja usko ja motivaatio on tärkein. Sekä myös aktiviteettitason pitäminen yllä, vaikka se kuulostaisikin niskaan hengittämiseltä.

Erittäin hyödyllistä kuulla yrittäjien tarinoita, kuulisin niitä enemmänkin. Sain varmuutta itselleni, että olen tehnyt asioita oikein.

Usko, Tiimi, Pääomahuolto, Tuote --- tässä järjestyksessä

verkottumisaika

Jälleen kerran muistuttaa myynnin perusasioista sekä siitä että sitä tosiaan voi hoitaa prosessimaisesti vaikka tuloksien teon kannalta ei olisikaan välttämätöntä (kumpikin toimii)

Paneelikeskustelu oli hauska joskin aika vähän loppui kesken.

Ehkä paras järjestely ja meininki tähän mennessä. Riittävän intiimi tila, sopiva ylitäyttö saa tilaisuuden tuntumaan suositulta. Esiintyjät loistavia ja sama aihe, mutta silti niin eri kulma. Heikki Luomalla sopivan käytännönläheiset ja rohkaisevat jutut, Kronodocin kaverilla myyntijohdon näkökulma ja Kalliolla hyvä My Way siihen loppun. Tästä on kyllä vaikea panna paremmaksi. Ehkä aavistuksen liian pitkät esitykset kaikilla. Keskusteluun olisi saanut jäädä enemmän aikaa.

Luennoitsijoiden esitysten pohjustama ilmapiiri, jonka siivittämänä muiden ohjelmistoyrittäjien kanssa vietiin liikeideoita rohkeampaan suuntaan ja joita nyt lähetään sovittamaan käytäntöön.

Yritysesimerkit ja kansainvälistyminen, myös myynnin perusteet oli hyvä kerrata.

Jarmo Kalliolan esitys

Myyntiä käsiteltiin useammasta eri näkökulmasta

Omat kokemukset ovat aina hyviä...myös myyntiin liittyen.

Kokemusten jakaminen.

Jarmo Kalliolan esitys

Jarmo Kalliolan esitys

Konkreettiset ja kokemukseen perustuvat parhaiden käytäntöjen esimerkit.