



LÄMPIMÄSTI Tervetuloa!

”Siltä ostetaan, joka tunnetaan”

- KE 25.2.2026 klo 17.00-18.30
- + kysymyksiä ja keskustelua (30min)

Gustavelund, Kirkkotie 36, Tuusula

Mika D. Rubanovitsch
vastuuvälmentaja, tietokirjailija

johtajatiimi

MYYNIN PSYKOLOGIA

1

Johtajatiimi ja Ruba matkassasi mukana



johtajatiimi

KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

2

Puheenvuoron taustaa ja pääteemat

- 1) Ostopäätöksen psykologia verkossa
- 2) Asiantuntijabrändi, joka vakuuttaa ENNEN tapaamista
- 3) Moderni myyntiprosessi, joka antaa asiakkaalle rohkeuden päättää



KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

johtajatiimi 

3

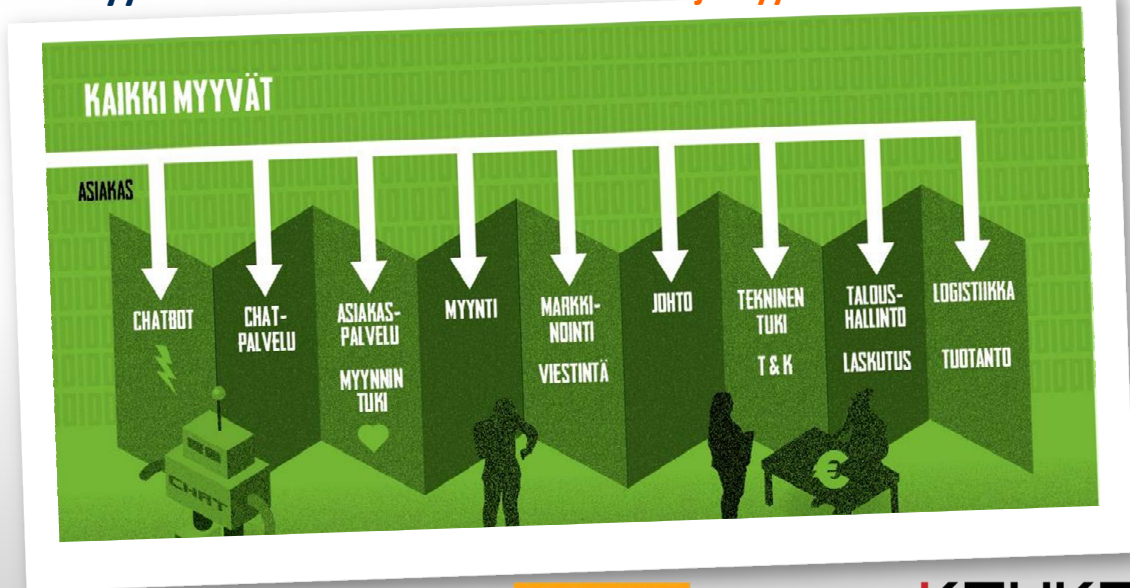
Ostopäätöksen psykologia verkossa
Miksi asiakas ostaa lenkkarit somessa –
miksi sama logiikka ratkaisee myös B2B-kaupan?

johtajatiimi 

KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

4

Kaikki myyvät -kulttuurimuutos: aktiivisuudessa ja myynnissä mahdollisuus!



johtajatiimi

KEUKE
KASVUN MAHDOLLISTAJA

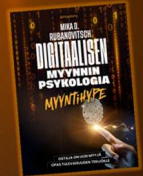
5

Tutkimusten mukaan asiakas antaa omasta ostamiseen ja tuotteen tai palvelun hankkimiseen käyttämästään ajasta myyjälle noin 5 %.



6

Mitä minun on myyjänä tehtävä ansaitakseni asiakkaalta luvan myydä?
Myynti- ja päätöksentekoprosessin ajallinen lyhentäminen ja
kuolemanlaakson välttäminen



johtajatiimi

7

Asiantuntijabrändi, joka vakuuttaa ENNEN tapaamista
Miten digitalisaatio ja sosiaalinen myynti rakentavat asiakkaalle
varmuuden tunteen jo ennen ensikohtaamista?

johtajatiimi



KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

8

Maailman paras bisnesvaikuttaja? Kuka tulee 1. mieleen?

johtajatiimi

MYNNIN
PSYKOLOGIA

9

Mitä menestys tarkoittaa huippumyyjälle?



Kirjailijat Colin Coggins ja Garrett Brown purkavat kirjassaan *The Unsold Mindset: Redefining What It Means to Sell* tekemiensä haastattelujen tuloksia. Suurin löydös oli, että huippumyyjät ovat kaikkea muuta kuin mitä ominaisuuksia perinteisesti yhdistetään hyviin myyjätyyppeihin.

Menestyvä huippumyyjä haluaa:

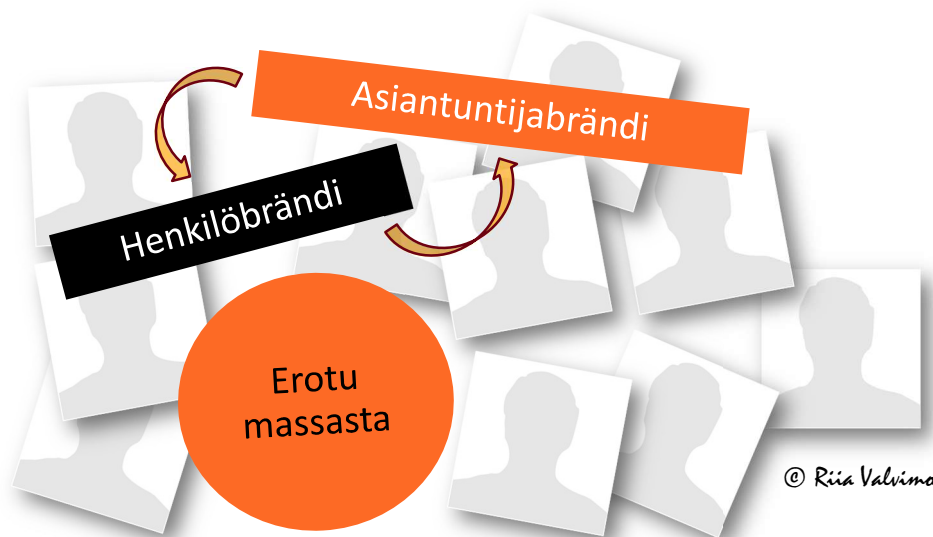
- 1) olla alansa johtava **vaikuttajapersoona**
- 2) myydä **ajatuksiaan**
- 3) **ratkaista asiakkaan ongelmia** omilla palveluillaan ja tuotteillaan

johtajatiimi

MYNNIN
PSYKOLOGIA

10

Kaikilla on henkilöbrändi, mutta asiantuntijabrändillä erotut massasta



johtajatiimi 

KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

11

Järjellä vai tunteella?

Kirsti Paakkanen, Marimekko:

*"Minulla on bisnesfilosofia, joka toimii.
Kun ei ensimmäisenä ajattele rahaa, vaan sitä,
että työ onnistuu ja siinä on sydän mukana,
rahaa alkaa virrata ovista ja ikkunoista."*



12

Moderni myyntiprosessi, joka antaa asiakkaalle rohkeuden päättää

Miten synnytät luottamuksen ja saat luvan myydä ilman tunnetta painostamisesta?

johtajatiimi

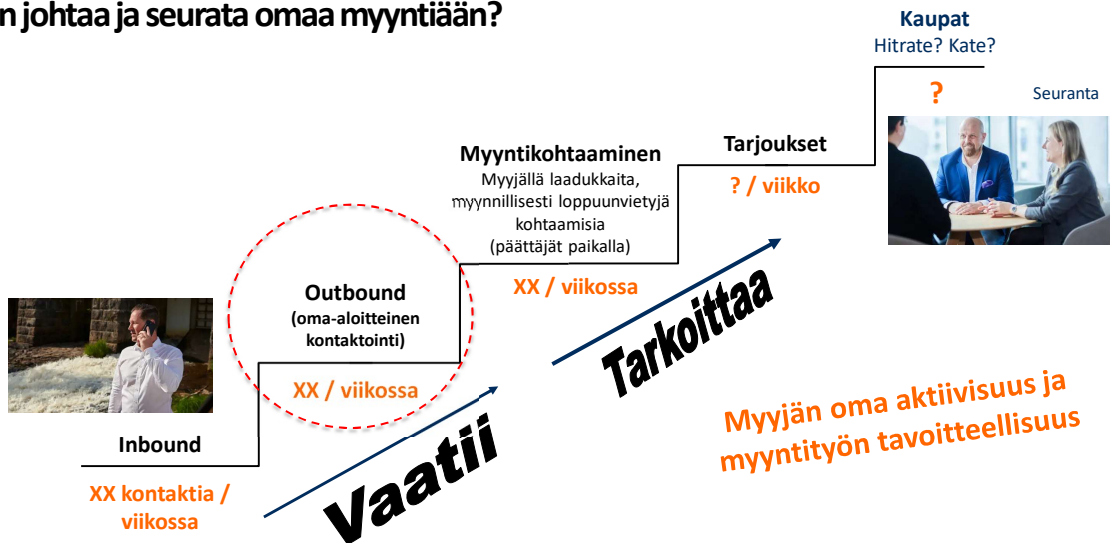


KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

13

Myyntityössä ei ole oikotietä onneen

Miten johtaa ja seurata omaa myyntiään?



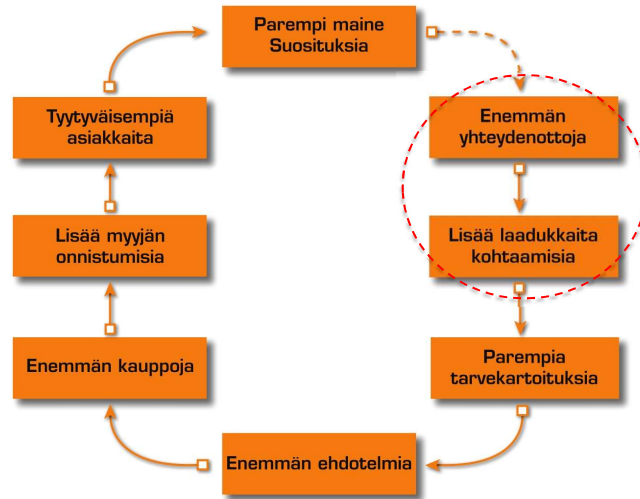
johtajatiimi



KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

14

Proaktiivisuus ja "nälkä" myyntityössä: tarpeen synnyttäminen



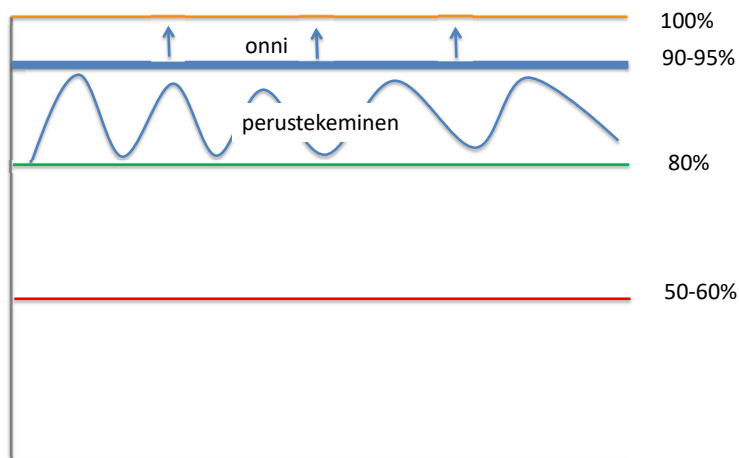
johtajatiimi

KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

15

Korkean perustekemisen taso kunniaan

Aktiveettien ja toimenpiteiden hallinta



johtajatiimi

KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

16

Tavoitteiden asetanta ja mittarit

Kuinka selkeät mittarit ovat ja kuinka kirkastat tavoitteesi?

- Myyntiaktiviteetti
- Kauppamäärä (kpl)/myyjät
- Konversio
- Eurot (€)
- Keskikaupan koko
- Vinkit
- Suositukset
- Muuta?



johtajatiimi



KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

17

Miten Roger Federeristä tuli maailman paras tennispelaaja?

Vaikka Roger Federerin voittoprosentti oli huikea 82%, voitti hän vain 54% jaettavista pisteistä pelien sisällä



johtajatiimi



18

MITÄ JÄI TÄNÄÄN KÄTEEN?

Miten voit kehittää omaa toimintaasi?

1.

2.

3.

johtajatiimi 

KEUK3
KASVUN MAHDOLLISTAJA

19

johtajatiimi



KIITOS.
Menestystä kevään myyntiin.
Kysymyksiä & keskustelua!

Mika D. Rubanovitsch
www.johtajatiimi.com
@Rubatok

20