

Ratkaisumyynti yritysmyyntissä -verkkokurssi

Tuloksellisen ratkaisumyynnin verkkokurssilla kehityt B-toB-myyntin ammattilaisena. Osaat ratkaisumyynnin menetelmiä käyttäen selvittää asiakkaan tarpeet, suunnitella ja esitellä ratkaisuehdotuksen asiakkaalle sekä hoitaa yritysasiakkuuksia tuloksekkaasti. Osaat myös arvioida omaa myyntityötäsi ja tehdä myyntityöhön kehittämissuhteita.



Kenelle koulutus sopii?

Koulutuksesta hyötyvät myyntiuransa alkuvaiheessa olevat henkilöt, jotka haluavat kehittää osaamistaan ratkaisumyynnissä. Kokeneille ratkaisumyynnin ammattilaisille kurssi tarjoaa mahdollisuuden päivittää omaa osaamista, ja se toimii myös hyvänä pohjana henkilökohtaisten kehityskohteiden määrittelyssä.

Koulutuksen sisältö

Asiakkuuksien hoidon tavoitteet
Tuotetietous
Neuvotteluun valmistautuminen
Tarjousten tekeminen
Myyntiprosessi
Klousaaminen, lisämyynti, jälkihoito, reklamaatiot
Ostajapersoonat
Asiakaskeskeinen liiketoiminta

Kurssi on verkossa suoritettava itseopiskelupaketti, jossa on otettu huomioon erilaisia oppimistapoja: kurssi sisältää videoita, luettavaa materiaalia ja itsenäisesti suoritettavia tehtäviä. Kurssilla oppimiasi asioita pääset testaamaan monivalintakysymysten avulla. Kurssisuoritus on hyväksytty, kun vähintään 80 % vastauksista on oikein. Kurssin voit suorittaa joustavasti oman aikataulusi mukaisesti, ja sen suorittaminen vaatii muutamia tunteja.

Kun ilmoittautumisesi kurssille on käsitelty, saat laskun. Kun maksu näkyy meillä suoritettuna, saat tunnukset verkkokurssille.

Ota yhteyttä

Satu Myllylä

koulutusasiantuntija, liiketoiminta
043 825 9174
satu.myllyla@taitotalo.fi

Seuraavat koulutukset

Ratkaisumyynti yritysmyyntissä -verkkokurssi

Paikka: Itsenäinen verkko-opiskelu
Ilmoittaudu viimeistään: Jatkuva haku
Kesto: muutamia tunteja
Hinta: 80,00 € ALV 25,5 % Kokonaishinta sis. ALV 100,40 €

Lisätietoa

Ratkaisumyynti yritysmyyntissä -verkkokurssi

30.12.2024 - 1.1.2025

Verkossa