

# Ratkaisumyynti yritysmyyntissä -verkkokurssi

Tuloksellisen ratkaisumyynnin verkkokurssilla kehityt B-to-B-myynnin 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, johtaminen ja 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:** 195,00 € ALV 25,5 % Kokonaishinta sis. ALV 244,73 €

## Lisätietoa

**Ratkaisumyynti yritysmyyntissä -verkkokurssi**

30.12.2024 - 1.1.2025

Verkossa