

# Asiakkuuksien johtaminen B2B-myynnissä

Osallistavassa valmennuksessa saat käytännönläheisiä työkaluja oman tuloksellisen myyntityön kehittämiseen sekä asiakkuuksien johtamiseen. Vahvistat ymmärrystäsi asiakkuuksien strategisessa johtamisessa.



## Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille, avainasiakaspäälliköille, alue- ja myyntipäälliköille sekä muissa vaativissa asiakkuuksien asiantuntijatehtävissä työskenteleville

## Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa paneudutaan asiakkuuksien johtamiseen ja siihen, miten omia taitoja voi vahvistaa ja kehittää tavoitteiden saavuttamiseksi.

## Aiheita muun muassa

asiakkuuksien johtamisen prosessi ja peruspilarit sekä asiakaslupaus  
asiakkuuksien strateginen arviointi  
asiakkuuksien johtaminen, toimintasuunnitelmat ja kehittäminen  
asiakkuuksien elinkaaren hallinta sekä myynnin ja kannattavuuden kehittäminen  
vuorovaikutustaidot asiakasymmärryksen ja asiakassuhteen kehittämisessä

## Muuta tärkeää tietoa

### Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myynnissä

Asiakkaan kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot B2B-myyntityössä

Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä

## Ota yhteyttä

### Sari Erkkilä-Känkänen

koulutuskoordinaattori, johtaminen ja liiketoiminta

043 826 9365

sari.erkkila-kankanen@taitotalo.fi

## Seuraavat koulutukset

### Asiakkuuksien johtaminen B2B-myynnissä

**Paikka:** Etäopiskelu

**Ajankohta:** 24.9.2025

**Ilmoittaudu viimeistään:** 10.9.2025

**Kesto:** 1 päivä

**Hinta:** 495,00 € ALV 25,5 % Kokonaishinta sis. ALV 621,23 €

## Lisätietoa

**Asiakkuuksien johtaminen B2B-myynnissä**

24.9.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI