

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