

# Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Tässä osallistavassa valmennuksessa keskitytään myyntiprosessin suunnitteluun, johtamiseen ja seurantaan. Saat käytännönläheisiä työkaluja oman tuloksellisen myyntityön kehittämiseen ja tiimin myyntitulosten saavuttamiseen.



## Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyntityötä tekeville, avainasiakaspäälliköille, alue- ja myyntipäälliköille

## Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa keskitytään tavoitteellisen ja tuloksellisen myynnin toimintatapoihin ja oman tai tiimin toiminnan vahvistamiseen.

## Aiheita muun muassa

B2B-myynti, myyntiprosessin osatekijät  
toimintaympäristön kartoitus, analysointi ja avainhuomiot  
asiakaslupaus ja arvot  
myyntisuunnitelma, mittarit ja seuranta  
tuloksellisuuden kehittäminen  
oman toiminnan kehittäminen  
tiimin toiminnan tukeminen

## Muuta tärkeää tietoa

### Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Asiakkuuksien johtaminen B2B-myyntissä

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

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

### Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

**Paikka:** Etäopiskelu

**Ajankohta:** 9.9.2025

**Ilmoittaudu viimeistään:** 26.8.2025

**Kesto:** 1 päivä

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

## Lisätietoa

**Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta**

9.9.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI