

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

Onnistu 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: 21.1.2025

Ilmoittaudu viimeistään: 7.1.2025

Kesto: 1 päivä

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

Lisätietoa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

21.1.2025

Teams