

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-myyjille, avainasiakaspäälliköille, alue- ja myyntipäälliköille

Koulutuksen sisältö

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

Aiheita muun muassa

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

Koulutus toteutetaan Teamsillä klo 9-16.

Kouluttajana on Annukka Sumkin, Myynti- ja yritysvalmennus ASSET Oy.

Ota yhteyttä

Satu Myllylä

koulutusasiantuntija, liiketoiminta
043 825 9174
satu.myllyla@taitotalo.fi

Seuraavat koulutukset

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Paikka: Etäopiskelu

Ajankohta: 9.10.2024

Ilmoittaudu viimeistään: 25.9.2024

Kesto: 1 päivä

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

Lisätietoa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

9.10.2024

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI