

Onnistu B2B-myyntissä

Inspiroivassa valmennuksessa saat konkreettisia välineitä B2B-myyntityösi kehittämiseen ja vahvistat osaamistasi tuloksellisessa myyntissä.



Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille
avainasiakaspäälliköille
alue- ja myyntipäälliköille
muissa myynnin ja asiakkuuksien hoidon asiantuntijatehtävissä työskenteleville

Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa keskitytään B2B-myyntiin ja omien myyntitaitojen kehittämiseen tavoitteiden saavuttamiseksi.

Aiheita muun muassa

Myyntistrategia, tavoitteet ja toiminnan suunnittelu
Myyntiprosessin ja -tapaamisen johtaminen
Valmistautuminen ja asiakkaan kohtaaminen
Onnistuneen kartoituksen keskeiset tekijät
Ratkaisuehdotuksen tekeminen
Arvon tuottaminen, asiakkaan edut ja hyödyt
Vastaväitteiden käsittely
Kaupan päättäminen
Myyntin jälkitoimet
Luottamuksellisen asiakassuhteen rakentaminen
Asiakasymmärrys ja asiakastuntemus
Oma osaaminen, sen arviointi ja kehittäminen

Muuta tärkeää tietoa

Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta
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

Onnistu B2B-myynnissä

Paikka: Etäopiskelu

Ajankohta: 7.10.2025

Ilmoittaudu viimeistään: 23.9.2025

Kesto: 1 päivä

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

Lisätietoa

Onnistu B2B-myyynnissä

7.10.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

Tiistai 7.10.2025

Onnistu B2B-myyynnissä 1. päivä

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

Etäopetus

9.00-10.00

Myyntistrategia, tavoitteet ja toiminnan suunnittelu

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

10.00-11.30

Myyntiprosessin ja -tapaamisen johtaminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

11.30-12.00

Lounas

12.00-13.30

Luottamuksellisen asiakassuhteen rakentaminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

13.30-15.00

Asiakasymmärrys ja asiakastuntemus

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

15.00-16.00

Oma osaaminen, sen arviointi ja kehittäminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy