

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Osallistavassa valmennuksessa saat käytännönläheisiä työkaluja onnistuneeseen asiakashankintaan.



Kenelle koulutus sopii?

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

Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa keskitytään asiakashankinnan prosessiin sekä neuvottelutilanteisiin ja muihin kohtaamisiin asiakashankintatyössä.

Aiheita muun muassa

Myyntistrategia, segmentointi ja suunnitelmallinen toiminta
Toimintaympäristön analysointi ja asiakastuntemus
Asiakashankinnan vaiheet ja vaikuttavuuden tehostaminen
Toiminnan tehokkuuden seuranta ja mittaaminen
Vuorovaikutustaitojen merkitys asiakashankinnan tavoitteiden saavuttamisessa
Hissipuhe
Neuvottelutaidot
Vaikuttavuutta etätapaamisiin

Muuta tärkeää tietoa

Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta
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

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Paikka: Etäopiskelu
Ajankohta: 29.10.2025
Ilmoittaudu viimeistään: 15.10.2025
Kesto: 1 päivä

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

Lisätietoa

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

29.10.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

Keskiviikko 29.10.2025

Asiakashankinta B2B-myyntityössä 1. päivä

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

Etäopetus

9.00-10.00

Myyntistrategia, segmentointi ja suunnitelmallinen toiminta

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

10.00-10.45

Toimintaympäristön analysointi ja asiakastuntemus

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

10.45-11.30

Asiakashankinnan vaiheet ja vaikuttavuuden tehostaminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

11.30-12.00

Lounas

12.00-13.00

Toiminnan tehokkuuden seuranta ja mittaaminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

13.00-14.00

Vuorovaikutustaitojen merkitys asiakashankinnan tavoitteiden saavuttamisessa

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

14.00-15.00

Hissipuhe

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

15.00-15.30

Neuvottelutaidot

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

15.30-16.00

Vaikuttavuutta etätapaamisiin

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy