

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

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

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Paikka: Etäopiskelu
Ajankohta: 11.3.2025

Ilmoittaudu viimeistään: 25.2.2025

Kesto: 1 päivä

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

Lisätieto

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

11.3.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI