

# Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

Tässä osallistavassa valmennuksessa saat käytännönläheisiä työkaluja vahvan asiakaskokemuksen rakentamiseen ja parannat samalla myyntituloksia.



## Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille  
avainasiakaspäälliköille  
alue- ja myyntipäälliköille  
muissa B2B-myyntin asiantuntijatehtävissä työskenteleville

## Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa paneudutaan hyvän asiakaskokemuksen luomiseen ja siihen, miten omia taitoja voi vahvistaa ja kehittää tavoitteiden saavuttamiseksi.

## Aiheita muun muassa

Asiakaskeskeisyys, asiakaslupaus  
Asiakaskokemus ja sen rakentaminen  
Asiakasymmärrys ja henkilökohtainen huomiointi  
Asiakkaan saama apu ja hyöty  
Asiakaskokemus ja oma asiantuntijuus ja taidot

## Muuta tärkeää tietoa

### Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Asiakkuuksien johtaminen 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

### Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

**Paikka:** Etäopiskelu

**Ajankohta:** 11.11.2025

**Ilmoittaudu viimeistään:** 28.10.2025

**Kesto:** 1/2 päivää

**Hinta:** 295,00 € ALV 25,5 % Kokonaishinta sis. ALV 370,23 €

## Lisätietoa

### Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

11.11.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

#### **Tiistai 11.11.2025**

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä 1. päivä

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI

Etäopetus

#### **9.00-9.45**

Asiakaskeskeisyys, asiakaslupaus

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

#### **9.45-10.15**

Asiakaskokemus ja sen rakentaminen

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

#### **10.15-10.45**

Asiakasymmärrys ja henkilökohtainen huomiointi

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

#### **10.45-11.15**

Asiakkaan saama apu ja hyöty

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy

#### **11.15-12.00**

Asiakaskokemus ja oma asiantuntijuus ja taidot

Sumkin Annukka, konsultti, Myynti- ja yritysvalmennus ASset Oy