

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myynnissä

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



Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille
avainasiakaspäälliköille
alue- ja myyntipäälliköille
muissa B2B-myynnin 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-myynnissä

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-myynnissä

Paikka: Etäopiskelu

Ajankohta: 26.3.2025

Ilmoittaudu viimeistään: 12.3.2025

Kesto: 1/2 päivää

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

Lisätieto

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myynnissä

26.3.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI