

# 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

Onnistu 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