

# Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä

Tässä käytännönläheisessä valmennuksessa vahvistat ratkaisukeskeisen asiakaskohtaamisen osaamistasi ja tunnetaitojasi myyntityössä.



## Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyntissä ja muissa myynnin asiantuntijatehtävissä työskenteleville

## Koulutuksen sisältö

Valmennuksesta saat konkreettista hyötyä tilanteisiin, joissa asiakas on tyytymätön. Kehität ratkaisukeskeistä toimintatapaa asiakastilanteissa.

## Aiheita muun muassa

Asiakkaan lähtökohdan ymmärtäminen  
Itseluottamuksen ja toimintakyvyn vahvistaminen  
Asiakkaan ratkaisukeskeinen kohtaaminen  
Omien toimintatapojen ja osaamisen vahvistaminen  
Tunnetaidot

## Muuta tärkeää tietoa

### Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Asiakkuuksien johtaminen B2B-myyntissä

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

Asiakkaan kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot B2B-myyntityössä

## Ota yhteyttä

### Sari Erkkilä-Känkänen

koulutuskoordinaattori, johtaminen ja liiketoiminta  
043 826 9365  
sari.erkkila-kankanen@taitotalo.fi

## Seuraavat koulutukset

### Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä

**Paikka:** Etäopiskelu

**Ajankohta:** 21.5.2025

**Ilmoittaudu viimeistään:** 7.5.2025

**Kesto:** 1/2 päivää

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

## Lisätietoa

**Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä**

21.5.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI