

Asiakkaan kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot B2B-myyntityössä

Tässä inspiroivassa valmennuksessa saat käytännönläheisiä vinkkejä asiakkaan kohtaamiseen yritysmyyntityössä.



Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille
avainasiakaspäälliköille
alue- ja myyntipäälliköille
muissa myynnin ja asiakkuuksien hoidon asiantuntijatehtävissä työskenteleville

Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa keskitytään hyvän vuorovaikutuksen rakentamiseen asiakaskohtaamisissa. Saat työkaluja hyödynnettäväksi käytännön asiakastilanteissa.

Aiheita muun muassa

Vuorovaikutuksen merkitys asiakaskohtaamisissa
Viestintäprosessin peruselementit
Tiedon saanti kysymysten avulla
Kuuntelun voima
Sanallinen ja sanaton viestintä
Sähköinen viestintä asiakkaan kanssa

Muut vuorovaikutustaidot

Muuta tärkeää tietoa

Lisää B2B-valmennuksia Taitotalossa

Myyntiprosessin suunnittelu, johtaminen ja seuranta

Asiakashankinta B2B-myyntityössä

Asiakkuuksien johtaminen B2B-myyntissä

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myyntissä

Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä

Ota yhteyttä

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

Seuraavat koulutukset

Asiakkaan kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot B2B-myyntityössä

Paikka: Etäopiskelu

Ajankohta: 9.4.2025

Ilmoittaudu viimeistään: 26.3.2025

Kesto: 1/2 päivää

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

Lisätietoa

Asiakkaan kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot B2B-myyntityössä

9.4.2025

Taitotalo, Valimo, Valimotie 8, 00380 HELSINKI