

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

Seuraavat koulutukset

Lisätieto