Tyytymättömän asiakkaan kohtaaminen B2B-myyntityössä

Tässä käytännönläheisessä valmennuksessa vahvistat ratkaisukeskeisen asiakaskohtaamisen osaamistasi ja tunnetaitojasi myyntityössä.

Kenelle koulutus sopii?

B2B-myynnissä 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-myynnissä

Asiakaskokemuksen rakentaminen B2B-myynnissä

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

Lisätietoa