

Asiakkuuksien johtaminen B2B-myyntissä

Osallistavassa valmennuksessa vahvistat ymmärrystäsi asiakkuuksien strategisesta johtamisesta. Saat käytännönläheisiä työkaluja oman tuloksellisen myyntityön kehittämiseen sekä asiakkuuksien johtamiseen.



Kenelle koulutus sopii?

B2B-myyjille, avainasiakaspäälliköille, alue- ja myyntipäälliköille sekä muissa vaativissa asiakkuuksien asiantuntijatehtävissä työskenteleville

Koulutuksen sisältö

Valmennuksessa paneudutaan asiakkuuksien johtamiseen ja siihen, miten omia taitoja voi vahvistaa ja kehittää tavoitteiden saavuttamiseksi.

Aiheita muun muassa

asiakkuuksien johtamisen prosessi ja peruspilarit sekä asiakaslupaus
asiakkuuksien strateginen arviointi
asiakkuuksien johtaminen, toimintasuunnitelmat ja kehittäminen
asiakkuuksien elinkaaren hallinta sekä myynnin ja kannattavuuden kehittäminen
vuorovaikutustaidot asiakasymmärryksen ja asiakassuhteen kehittämisessä

Koulutus toteutetaan Teamsillä klo 9-16.

Kouluttajana on Annukka Sumkin, Myynti- ja yritysvalmennus ASSET Oy.

Ota yhteyttä

Satu Myllylä

koulutusasiantuntija, liiketoiminta
043 825 9174
satu.myllyla@taitotalo.fi

Seuraavat koulutukset

Lisätietoa

Yhteystiedot: info@helsinki.fi | www.helsinki.fi