

# Haastavat asiakastilanteet B2B-myyjille - verkkokurssi

ITSENÄINEN VERKKO-OPISKELU 

KOULUTUKSEN KESTO 16 H

Hallitsetko haastavat asiakastilanteet? Haluaisitko kehittää neuvottelutaitojasi ja oppia klousaamaan kaupat? Tämä kurssi auttaa sinua tunnistamaan, hoitamaan ja välttämään ennalta haasteita myyntitilanteissa. Kun osaat valmistautua haastavien tilanteiden kohtaamiseen, nopeutat myyntiprosessia ja menestyt myynti- ja asiakastyössäsi.

Alkaa

Ilmoittaudu  
viimeistään



JOUSTAVA ALOITUS

Hinta €

350 + alv 25,5%

## Verkkokurssi sisältää:

 Tulosta / tallenna (PDF)








Haastavat asiakastilanteet saattavat pidentää ja pahimmassa tapauksessa lopettaa myynti- tai asiakasprosessin. Verkkokurssilta saat työkalut haastavien tilanteiden käsittelyyn ja ennakointiin.

Verkkokurssi sopii kaikille B2B-myyntiä tekeville myyjille ja asiantuntijoille.

### Laajuus

Kurssiin sisältyy harjoitustehtäviä ja itsenäistä verkko-opiskelua n. 16 tuntia. Opiskelutunnukset ovat voimassa 3 kk.

## Kurssin suoritettua:

-  Tunnistat haastavat asiakastilanteet ja osaat ennalta välttää niitä.
-  Osaat luoda toimivan vuorovaikutuksen asiakkaan kanssa niin etänä kuin kasvokkain.
-  Tunnistat vaikuttajat ja päätöksentekijät ja tiedät, kuinka neuvotella heidän kanssa.
-  Osaat tehdä asiakaslähtöisiä ja kilpailijoista erottuvia tarjouksia.
-  Osaat perustella hinnat ja klousata kaupat.



Hyväksytystä koulutuksen suorittamisesta saat käyttöösi digitaalisen **Open Badge** -osaamismerkkin. [Lue lisää.](#)

## Koulutuksen sisältö

Kurssi sisältää 7 moduulia, voit käydä niitä läpi omaan tahtiin ja haluamassasi järjestyksessä.

- Haastavien asiakastilanteiden tunnistaminen
- Asiakas päättää kenen kanssa hän toimii
- Miten voin ennalta välttää haastavat asiakastilanteet
- Toimiva vuorovaikutus asiakkaan kanssa voi olla ratkaisevaa
- Tunnista vaikuttajat ja päätöksentekijät sekä neuvottele taitavasti
- Tarjouksella kannattaa yrittää erottautua kilpailijoista
- Kaupan päättämistäidot ovat ratkaisevassa roolissa menestymiselle

## Kouluttajat



Olavi Kottonen, asiakasratkaisupäällikkö, Rastor-instituutti

## Maksu ja ehdot

Osallistumismaksu laskutetaan yhdessä erässä tai sen voi maksaa verkossa.

Verkkokurssien osallistumista ei voi peruuttaa sen jälkeen, kun käyttäjätunnukset on luovutettu opiskelijalle.

**Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme**



**Satu Lipponen**  
osaamispäällikkö  
[satu.lipponen@rastorinst.fi](mailto:satu.lipponen@rastorinst.fi)  
[040 569 6350](tel:0405696350)