

BtoB-ratkaisumyynti – liiketoiminnan ammattitutkinnon osa

LÄHIOPISKELU 	KOULUTUKSEN KESTO 4 KK
--	------------------------

Digitalisaatio ja uudet työn tekemisen muodot tuovat haasteensa myös yritysmyyntiin. Erottautuaksesi kilpailijoista tarvitset modernin myyntiprosessin, social sellingin sekä ratkaisumyynnin osaamista. Mikä B2B-asiakkaiden ostokäyttäytymisessä on aidosti muuttunut? Miten kohtaat asiakkaita etänä ja digivälineissä? Tiedätkö, mitä päättäjät todella odottavat tämän päivän myyjältä?

Alkaa	Ilmoittaudu viimeistään
 ESPOO	26.11.2024 12.11.2024

Hinta €	344	Kysy mahdollisuutta maksuttomaan oppisopimukseen
---------	-----	--

Lisätietoa koulutuksesta

 [Lataa esite \(PDF\)](#)

Koulutuksessa sisäistät ratkaisumyynnin periaatteet ja opit tekniikoita, joilla pystyt tarjoamaan asiakkaillesi räätälöityjä ratkaisuja heidän tarpeidensa mukaan.

- Otat haltuun modernin myynnin ja social sellingin olennaisina osina ratkaisumyynnin työkalujasi.
- Tiedät miten uudet teknologiat voivat auttaa sinua myyntityössäsi.
- Opit ymmärtämään asiakkaiden liiketoimintahaasteita ja ehdottamaan innovatiivisia ratkaisuja.
- Syvennät ymmärrystäsi liiketoimintaympäristöstä ja markkinoiden trendeistä.
- Verkostoidut ja jaat hyviä käytäntöjä muiden yritysmyyjien kanssa.

Tässä koulutuksessa suoritat liiketoiminnan ammattitutkinnon osan **ratkaisumyynti**. Tutkinnossa osaaminen näytetään käytännön työtehtävissä, joten sinulla täytyy olla alan työpaikka. Koulutus soveltuu esimerkiksi B2B-myyjille, myynnin asiantuntijoille tai myyntipäälliköille ja niille, jotka haluat kehittyä yritysmyynti- ja asiakastyössä.

Koulutus toteutetaan yhteistyössä Faros & Com Oy:n kanssa.

Laajuus

Koulutuksen kesto on noin 4 kk ja se toteutetaan lähikoulutuksena Espoon Leppävaarassa. Koulutus koostuu kouluttajan vetämistä koulutuspäivistä sekä itsenäisestä verkko-opiskelusta ja oppimisesta työpaikalla. Tutkinnon osan laajuus on 60 osaamispistettä.

Koulutuspäivät

26.11.2024, loput koulutuspäivät ilmoitetaan myöhemmin



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Koulutuspäivä: Kick-off, tutkintoasiat, johdatusaiheeseen

Verkkokurssi: Moderni myyntiprosessi

Koulutuspäivä: Asiakkaan kohtaaminen lähi- ja etämyynnissä, moderni myyntiprosessi

Verkkokurssi: Haastavat asiakastilanteet

Koulutuspäivä: Palveluiden ja ratkaisujen asiakaslähtöinen myynti, lisämyynti, vastaväitteiden taklaaminen

Koulutuspäivä: Digitaalisuus ja teknologiat myynnin apuna

Yhteenveto ja jatkovinkit



KOULUTUKSEN SUORITTAMINEN

Koulutuksen suorittaminen

Tässä koulutuksessa suoritat liiketoiminnan ammattitutkinnon osan ratkaisumyynti, 60 osp. Tutustu liiketoiminnan ammattitutkinnon rakenteeseen ja siinä vaadittavaan osaamiseen [Opetushallituksen sivuilla](#).

Liiketoiminnan ammattitutkinto on Opetushallituksen virallinen ammatillinen tutkinto, jossa tutkinnon suorittaminen ja tutkintokoulutus henkilökohtaistetaan osallistujalle sopivaksi sen perusteella, mitä jo osaat ja mitkä ovat tavoitteesi.



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Tämä koulutus on Opetus- ja kulttuuriministeriön osittain rahoittamaa ammatillista lisäkoulutusta. Opiskelija maksaa vain koulutuksen opiskelijamaksun. Opiskelijamaksu sisältää tutkinnon suorittamisen ja kaikki tutkinnon kurssit, joille opiskelija osallistuu, sekä oppimateriaalit ja kirjat.

Opiskelijamaksu laskutetaan yhdessä erässä, ja sen tulee olla maksettuna ennen koulutuksen alkua. Ammatti- ja erikoisammattitutkinnoissa osoitamme ja lähetämme Opetushallituksen ohjeen mukaan koulutuksen laskun opiskelijalle. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Rastor-instituutin ammatilliset tutkinnot ovat arvonlisäverottomia.

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena. Oppisopimuskoulutuksen hinta määräytyy oppisopimustoimistossa (0-450 €). Kysy meiltä lisää, tai ole yhteydessä oman alueesi [oppisopimustoimistoon](#).



OPPISOPIMUS

Oppisopimus

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena. Oppisopimuskoulutuksen hinta määräytyy oppisopimustoimistossa (0-450 €). Kysy meiltä lisää, tai ole yhteydessä oman alueesi [oppisopimustoimistoon](#).

Oppisopimuskoulutusta varten sinulla täytyy olla:

- **alan työpaikka**, jossa voit kehittää tutkinnon edellyttämää osaamista ja suorittaa tutkintoon kuuluvat **näytöt**
- **työaika** vähintään **25 tuntia** viikossa
- **työnantajasi suostumus ja tarve kouluttamiseen**
- työnantajasi **valmius osallistua** kouluttamiseen työpaikallasi
- työpaikaltasi nimetty ammatitaitoinen **työpaikkaohjaaja**.

Myös yrittäjänä toimivalle voidaan tehdä oppisopimus. Oppisopimuskoulutus sopii kaiken ikäisille.

Tutkinnon suorittaminen oppisopimuksella

1. kysy työnantajasi tarve ja suostumus oppisopimuskouluutukseen. varmista myös, että työnantajasi on valmis osallistumaan kouluttamiseen työpaikalla (työpaikkaohjaaja).
2. Ilmoittaudu koulutukseen. Valitse ilmoittautumislomakkeen maksuvaihtoehdoissa: "Haen oppisopimuskoulutukseen".
3. Otamme sinuun yhteyttä ja selvitämme mahdollisuutesi oppisopimukseen.
4. Sinulle laaditaan henkilökohtainen osaamisen kehittämissuunnitelma.
5. Solmimme työnantajasi ja sinun kanssasi oppisopimuksen.

Kysy lisää koulutuksen yhteyshenkilöltä!

Lue: [Usein kysyttyä oppisopimuskoulutuksesta.](#)

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Sonja Johnsson

osaamispäällikkö

sonja.johnsson@rastorinst.fi

[045 633 9413](tel:0456339413)

Rastor
instituutti

www.rastorinst.fi