




B2B-myyntin koulutusohjelma

ETÄOPISKELU 		KOULUTUKSEN KESTO 4 KK
<p>Haluatko menestyä B2B-myyntin ammattilaisena? Tämä koulutus antaa sinulle työkalut digitaalisten kanavien hyödyntämiseen ja tekoälyn käyttöön myyntityössä. Olitpa kokenut tai vasta aloitteleva myyjä, pääset kehittämään myyntiprosessiasi tehokkaammiksi. Saat uudenlaista osaamista, joka auttaa sinua erottumaan myyntikentällä.</p>		Alkaa Ilmoittaudu viimeistään
		 ETÄKOULUTUS 16.4.2025 2.4.2025
Hinta €	998 + alv 25,5%	 Maksa joustavasti OP:n rahoituksella. >

Kehitä myyntiosaamistasi vastaamaan nykypäivän B2B-markkinoiden haasteisiin

Koulutuksessa perehdyt käytännön myyntityössä testattuihin työkaluihin ja strategioihin. Uudenlainen osaaminen tekee sinusta menestyvän myyjän kaikissa ympäristöissä – kasvokkain, digitaalisesti, sosiaalisessa mediassa ja etänä.

Koulutuksen aikana teet voittavan myynnin pelikirjan, joka antaa raamit myyntityöllesi. Myynnin pelikirja on opas, joka kokoaa yhteen parhaat käytännöt, asiakasprofiilit, myyntiprosessin sekä viestintä- ja kysymystekniikat, jotka tukevat omaa myyntityötäsi.

Koulutuksen hyödyt

- Päivität myyntitaitosi ja omaksut ajantasaiset työkalut myynnin suunnitteluun ja toteutukseen.
- Hyödynnät dataa ja teknologiaa tehokkaasti myynnin kaikissa vaiheissa.
- Suunnittelet tuloksellisia myyntistrategioita, jotka huomioivat asiakaskokemuksen keskeisenä osana.
- Mukautat myyntiprosessisi asiakkaiden ostoprosesseihin ja tarpeisiin.
- Saat opit heti käyttöön – hyödynnät koulutuksen antia jo sen aikana.

Tämä B2B-myyntin koulutus on tarkoitettu yritysmyyntin ammattilaisille, jotka haluavat kehittää osaamistaan ja nostaa myyntitaitonsa seuraavalle tasolle. Se sopii myös B2B-myyntiin suuntaaville, jotka haluavat oppia alan perusteet ja rakentaa vahvan pohjan myyntiosaamiselle.

 Tulosta / tallenna (PDF)

Laajuus

Koulutuksen kesto on noin 6 kk ja se sisältää kuusi koulutuspäivää sekä verkko-opintoja ja verkkokursseja.

Koulutuksen sisältö

Koulutus koostuu kuudesta etäkoulutuspäivästä (arkisin kello 9–15 tai 9–13) ja verkko-opinnoista

Koulutuspäivien aiheet:

- Asiakaskäyttäytyminen ja asiakaskokemuksen kehittäminen
- Asiakashankintastrategia, myynnin suunnittelu ja myynnin pelikirja
- Myynnin jälkitoimet – asiakastyytyväisyyden varmistaminen ja asiakkuuksien hoito
- Myynnin ja markkinoinnin yhdistäminen – CRM ja myynnin ja markkinoinnin automatisointi. Teknologian hyödyntäminen, tekoälybotit myynnin toteuttamisen tukena
- Ratkaisumyynti, asiakaskohtaaminen ja ratkaisumyynnin prosessit eri kanavissa

Verkkokurssit

- Moderni myyntiprosessi -verkkokurssi
- Talouden perusteet -verkkokurssi
- Asiakaspalvelun ja markkinoinnin lainsäädäntö -verkkokurssi

Lisäksi oppimisympäristöstämme saat käyttöösi huolella kuratoituja Makatemian myynnin videovalmennuksia.

Kouluttajat



Jone Korpi, kaupallinen johtaja, Ideally

Jone on myynti- ja markkinointialan pioneeri, jolla on jo pitkä kokemus tekoälyn hyödyntämisestä myynnissä ja markkinoinnissa. Häntä kiitetään erityisesti taidosta selittää monimutkaisetkin asiakokonaisuudet selkeästi ja ymmärrettävästi. Hänen koulutuksensa ovat aina vuorovaikuttaisia ja osallistavia, joten voit odottaa innostavaa oppimiskokemusta ja mahdollisuutta jakaa omia ideoita ja kysymyksiä. Päivätyössään Korpi toimii operatiivisena johtajana Ideallylla, joka on 40-päiväinen myynnin ja markkinoinnin asiantuntijayritys. Hän toimii lisäksi kolumnistina ja kirjoittaa esikoiskirjaansa myynnin ja markkinoinnin yhdistämisestä.



Pirjo Suhonen, KTM, sosionomi, yrittäjä, Helsinki Design Brewery Oy:

Pirjolla on vuosikymmenten laaja-alainen kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta. Hän on vastannut tuote- ja palvelumyynnistä lukuisilla markkina-alueilla, erityisesti Japanissa ja Koreassa. Pirjo on ollut vastuussa niin kansainvälisen liiketoiminnan strategisesta suunnittelusta kuin ruohonjuuritason toimenpiteiden toteutuksesta. Pirjolla on erityisosaamista lisensoinnista sekä kuluttajabrändin rakennuksesta kv-ympäristössä. Hän on aktiivisesti mukana kansainvälisessä liiketoiminnassa yrittäjän, start up -sijoittajan ja neuvonantajan rooleissa.

Sanna Helttunen

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuuja 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.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Kaisa Tolppanen

osaamispäällikkö

kaisa.tolppanen@rastorinst.fi

[050 579 1007](tel:0505791007)

Rastor
instituutti 
www.rastorinst.fi