




# 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 <span style="float: right;">Ilmoittaudu viimeistään</span>
		 ETÄKOULUTUS KEVÄT 2025 28.2.2025
Hinta €	998 + alv 25,5%	 <b>Maksa joustavasti OP:n rahoituksella.</b> >

## 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.

### Koulutuspäivät

-



## KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

### 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

### Kouluttajat



**Sani Leino**, Social Selling -valmentaja, Social Company Oy

Sani on tunneälykkään myyntityön ja sosiaalisen myyntityön valmentaja, joka tunnetaan energisistä ja mukaansatempaavista myyntivalmennuksista ja myynnin motivaatiopuheista. Hän valmentaa ja konsultoi modernin myynnin, sosiaalisen median ja asiakaskokemuksen saralla. Sani on listattu maailman sadan vaikutusvaltaisimman Social Selling vaikuttajan joukkoon.



## MAKSU JA EHDOT

### Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin [www-sivulla](http://www.rastorinst.fi) 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.

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



**Kaisa Tolppanen**

osaamispäällikkö

[kaisa.tolppanen@rastorinst.fi](mailto:kaisa.tolppanen@rastorinst.fi)

[050 579 1007](tel:0505791007)

