

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)



VIDEOLUENTOJA



HARJOITUSTEHTÄVIÄ






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

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.



Osaaja

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.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



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