

ASIAKASTA HAASTAVA RATKAISUMYYNTI -VALMENNUS

Tekniselle kaupalle räätälöity valmennus tarjoaa konkreettisia työkaluja, joilla myynti ja asiakasymmärrys nousevat uudelle tasolle. Onko aika kehittää myös teidän tiiminne ratkaisumyynnin osaamista ja tuoda lisää arvoa asiakkailleen?



Hyödyt

- **Vahvista taitojasi:** Opit kohtaamaan nykyajan myynnin haasteet entistä tehokkaammin.
- **Kasva neuvonantajaksi:** Kehity luotettavaksi asiantuntijaksi, joka osaa ratkaista asiakkaan tarpeet.
- **Tehosta kaupan tekoa:** Saat käytännön keinoja, joiden avulla vakuutat asiakkaan ja päätät kaupat sujuvammin.
- **Digitaidot kuntoon:** Kehität digivalmiuksia, joilla erotut kilpailijoista.



Sisältö

Moduuli 1: Ratkaisumyynti ja ammattimainen valmistautuminen

Moduuli 2: Asiakkaan ääni ja rakentava haastaminen

Moduuli 3: Minä vaikuttajana

Moduuli 4: Ratkaisun esittäminen ja hyödyn argumentointi sekä asiakkaan vakuuttaminen



Ajankohta ja paikka

Sisältää 4 valmennuspäivää (klo 9–16)

16.1., 13.2., 11.3. ja 15.4.2025,

Tapahtumatalo BANK
Unioninkatu 20, 00130 Helsinki



Hinta

Valmennuskokonaisuus yhdistyksen jäsenyrityksille 2200 € + alv,
muille 2800 € + alv

Lisäksi veloitetaan kokoustarjoilut 240 € + alv (sis. aamiainen, lounas ja iltapäiväkahvi neljänä päivänä).



Lisätietoja

Koordinaattori: Susanna Lundahl
(09) 6824 130,
susanna.lundahl@tekninen.fi

Johtava asiantuntija: Lauri Leskinen
0440 911 067,
lauri.leskinen@tekninen.fi

Toteutamme valmennusohjelman yhteistyössä Verona Consultingin kanssa.