



ASIAKASTA HAASTAVA RATKAISUMYYNTI -VALMENNUS

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



Hyödyt

Opit kohtaamaan nykyajan myynnin haasteet entistä tehokkaammin.

Kehityt luotettavaksi asiantuntijaksi, joka osaa ratkaista asiakkaan tarpeet.

Saat käytännön keinoja, joiden avulla vakuutat asiakkaan ja päätät kaupat sujuvammin.

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

4 valmennuspäivää (klo 9–16)

18.9., 21.10., 11.11. ja 16.12.2025

Tapahtumatalo BANK

Unioninkatu 20, 00130 Helsinki



Hinta

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

Lisäksi veloitetaan kokoustarjoilut 225 € + alv / hlö (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.