



ASIAKASTA HAASTAVA RATKAISUMYYNTI -VALMENNUS

Ohjelma yhdistää asiakasymmärryksen, vaikuttamisen ja arvolähtöisen myynnin käytännön tekemiseen sekä tekoälyn hyödyntämiseen teknisessä myynnissä.



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: Myyntityön pelikenttä: valmistautuminen ja vaikuttavuus

Moduuli 2: Asiakkaan ymmärtäminen ja oivalluttava keskustelu

Moduuli 3: Tekoäly teknisen myynnin työkaluna

Moduuli 4: Arvon perustelu ja päätöksenteon johtaminen



Ajankohta ja paikka

4 valmennuspäivää (klo 9–16)

3.3., 24.3., 14.4. ja 5.5.2026

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 Rastor-instituutin kanssa.