

*B2B myyntiä muokkaavat digitalisaatio ja muutos kohti arvoperustaista ratkaisumyyntiä.*

*Arvoperustaisen ratkaisumyynnin tärkeitä elementtejä ovat asiakkaan liiketoiminnan tavoitteiden ja haasteiden ymmärtäminen, asiakkaan tilanteen mukaisten ratkaisujen kehittäminen, ja ratkaisujen arvon näyttäminen asiakkaan mittareihin sidottuna.*



*Näiden tehtävien vaikuttava toteutus perustuu sähköisiin myynnin työkaluihin kuten asiakkaan tavoitteiden ja haasteiden kartoitustyökalut, menestystarinatietokannat ja arvonlaskennan työkalut.*

## B2B myynnin automatisointi ja digitalisointi -

**koulutus Kuopiossa 28.8.2018 klo 9 -16** (Hotelli Puijonsarvi, Minna Canthin katu 16)

Koulutus koostuu etukäteen tehtävästä sähköisestä harjoituksesta, joka toteutetaan online itseopiskeluna ja jonka arvioitu suorittaminen vie 1,5-2h sekä lähiopiskelupäivästä, jossa käydään läpi mm. seuraavia aihealueita:

- *Tutustutaan käytännön esimerkein teollisuusyritysten digitaalisen myynnin toteutukseen ja työkaluihin (mukana isoja sekä pk-yrityksiä)*
- *Asiakkaan ostamisen ja päätöksenteon askelien ymmärtäminen*
- *Asiakkaan päätöksentekoon vaikuttaminen myynnin tehtävillä ja työkaluilla*

**Koulutuksen de minimis tuettu hinta/osallistuja on 165 € (+ Alv 24 %)**

*Ilman de minimis – tukea hinta on 235 € / (+ Alv 24 %) / osallistuja. Hintaero on hankkeen tarjoamaa 30 % de minimis - tukea.*

**Ilmoittautumiset 26.6.2018 mennessä** (Max osallistujamäärä on 20 henkilöä)

<http://www.technogrowth.fi/fi/B2BMyynninAutomatisaatio2018.html>

Lisätiedot Tiina Kaksonen, p. 050 558 2600, [tiina.kaksonen@navitas.fi](mailto:tiina.kaksonen@navitas.fi)

**Kouluttajana on Pekka Töytäri, Efecto Oy**

[www.efecto.fi](http://www.efecto.fi)

<https://www.linkedin.com/in/pekka-toytari/>