

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 30.7.2018 mennessä (Max osallistujamäärä on 20 henkilöä)

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

Lisätiedot Tiina Kaksonen, p. 050 558 2600, tiina.kaksonen@navitas.fi

Kouluttajana on Pekka Töytäri, Efecto Oy

www.efecto.fi

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