

## Myynnin tehokurssi IV

### *ABM ja asiakaskeskeinen myyntityö*

- miten ja milloin ABM malli toimii
- lisämyynti ja suhteen syventäminen
- tiimin tuki mahdollistaa kasvun
- johda asiakkuuksia ja kasvata katetta
- hyvä toimintasuunnitelma

### *Valmentaja:*

Kai Jäntti

CEO / Urano Oy

### *Aika:*

Ti 18.10.2022

klo 9:00 – 11:00

### *Paikka:*

Livestream-valmennus

Osallistujille toimitetaan kutsu ja linkki valmennukseen.

### *Sisältö:*

Asiakaslähtöinen myyntityö toimii kaikissa myyntitilanteissa ja b2b-myynnissä siitä on erityistä hyötyä. Käymme läpi ABM-prosessin hyödyt myyjän näkövinkkelistä ja sisäistämme asiakkuuksien johtamisen sekä jatkuvan kasvun ja oppimisen tärkeyden.

Valmennuksen jälkeen osallistujat kykenevät saavuttamaan parempia myyntituloksia fiksummalla tekemisellä. He kykenevät

erottautumaan kilpailijoista ja hallitsevat lisämyynnin tekemisen. Asiantuntijat kasvavat myyjistä strategisiksi kumppaneiksi.

Valmennuksessa pidetään yksi 10 minuutin tauko noin klo 9:55.

Hinta / osallistuja:

349 € + alv 24%

Peruutusehdot:

Osallistumisen voi peruuttaa veloituksetta 14 vrk ennen tilaisuutta.

Mikäli peruuttaminen tapahtuu 13-7 päivää ennen tilaisuutta veloitetaan 50% ja tämän jälkeen tapahtuvista peruuntumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Force majeure tilanteissa Urano Oy:llä on oikeus peruuttaa valmennus, vaihtaa valmentajaa tai siirtää tilaisuuden ajankohtaa, jolloin tilaisuuteen osallistujalla on halutessaan mahdollisuus peruuttaa osallistumisensa veloituksetta.

Muut ehdot:

Pidätämme oikeuden sisällön sekä hinnan muutoksiin.

Yhteystiedot:

Urano Oy

Hämeentie 155 C

00560 Helsinki

[info@urano.fi](mailto:info@urano.fi), puh. 010 219 5400