

Turun Ammattikorkeakoulu

Myynnillinen asiakaspalvelu

Ajankohta

Missä

Asiakkaan tai Turun ammattikorkeakoulun tilat.

Hinta

Pyydä tarjous.

Yhteystiedot



[Sinikka Leino](#)

[Asiakkuusvastaava](#)

[Puhelin: +358 50 598 5822](#)

[Sähköposti: \[etunimi.sukunimi@turkuamk.fi\]\(mailto:etunimi.sukunimi@turkuamk.fi\)](#)

[Organisaatiosähköposti: \[sinikka.leino@turkuamk.fi\]\(mailto:sinikka.leino@turkuamk.fi\)](#)

[Yksikkö: Tekniikka ja liiketoiminta, Tekniikka ja liiketoiminta](#)



Myynnillinen asiakaspalvelu

Tavoitteet

Osallistujat saavat uusia näkemyksiä, työkaluja ja keinoja parantaa ja syventää omaa asiakastyöskentelyään myynnilliseen ja asiakkaalle lisäarvoa tuottavaan suuntaan.

Sisältö

Teemoja esimerkiksi:

- Myynnillisen, lisäarvoa asiakkaalle tuottavan puhelun elementit
- Työskentely myynnillisessä, asiakkaalle lisäarvoa tuottavassa asiakaspalvelussa
- Näe asiakasta pidemmälle - aktiivinen asiakkaan tarpeiden tunnistaminen
- Rohkea ratkaisujen ja näkemyksien tarjoaminen asiakkaalle
- Omien palvelutilanteiden hyödyntäminen myynnillisesti
- Asiakaskeskeinen argumentointi
- Asiakkaan vastaväitteiden myönteinen käsittely
- Työskentelytavat

Valmennukset sisältävät alustuksia, keskustelua ja kokemusten vaihtoa, pari- ja ryhmä sekä henkilökohtaisia tehtäviä. Valmennukseen voidaan liittää hyvien myynnillisten, asiakkaalle lisäarvoa tuottavien toimintatapojen mallintaminen ja dokumentointi käsikirjaksi.

Sisältö ja laajuus räätälöidään asiakasyrityksen tavoitteiden ja osallistujien tarpeiden mukaan huomioiden asiakasyrityksen strategia ja tavoitteet. Asioiden käytäntöön vientiä tuetaan seurannalla ja vaikuttavuuden arvioinnilla.