

KANTOLA CONSULTING

Palvelut 2026

Myynnin alkupää kuntoon – toistuvasti.

Verkkokurssit · AI-treenaustyökalu · Myynninhallintaohjelmisto · Valmennus & konsultointi

Kolme kulmakiveä myynnin kasvuun

Yhdessä nämä tuottavat mitattavaa kasvua ja kouluttavat henkilöstön kestävästi.

01

Verkkokurssit

Yli 10 erikoistunutta kurssia B2B-buukkauksesta asiakaspalveluun, reklamaatioon, perintään, rekrytointiin, B2C-myyntiin, kiinteistövälitykseen.

02

AI-treenaustyökalu

Tekoälypohjaiset harjoituspuhelut jokaisen kurssin osana. Realistiset skenaariot, automaattinen palaute ja pisteytys.

03

CRM-ohjelmisto

Kantola-myyntinhallintaohjelmisto: kontaktit, diilit, AI-tarjoukset, sähköpostihyväksyntä, varmuuskopiot ja roolipohjaiset oikeudet.

Verkkokurssit ammattilaisille

Käytännönläheistä koulutusta myynnin ja puhelintyön eri tilanteisiin – sertifikaatin kera.

- **B2B-buukkauksen perusteet**
- **B2B Outbound to Europe (englanniksi)**
- **Soittokohteiden hankinta**
- **Asiakaspalvelun puhelintyö**
- **Reklamaatioiden ammattimainen hoito**
- **Saatavien perintä puhelimessa**
- **Rekrytointipuhelut ja headhunting**
- **B2C-myynti ja automyynti**
- **Kiinteistövälittäjän puhelintyö**

Hinnat 900-1000 € + alv · Tiimipaketit: Silver 1 800 € · Gold 3 600 €

Harjoitukset · Tehtävät · Sertifikaatti · AI-treenausskenaariot jokaisella kurssilla

Tekoälypohjainen harjoittelutyökalu

Myyjät ja puhelintyöntekijät harjoittelevat oikeissa tilanteissa turvallisesti ja rajattomasti.

Realistiset AI-keskustelut

Vaikeustasot helposta vaativaan – jokaisella kurssilla omat skenaarionsa.

Automaattinen palaute

Puhelun jälkeen pisteytys ja konkreettinen kehityspalaute.

Rajaton harjoittelu

Ei rajoitteita ajassa tai paikassa – opi silloin kun sinulle sopii.

Joustava hinnoittelu

0,50 € / minuutti tai ennakkolaskulla 50 € = 100 minuuttia krediittejä.

Kantola-myyntihallintaohjelmisto

Kevyt ja tehokas CRM myynnin alkupään tarpeisiin – kaikki yhdessä näkymässä.

Ydintoiminnot

Kontaktit, yritykset, diilit, tarjoukset, tehtävät, puhelut ja tavoitteet – kaikki samassa työkalussa.

AI-tarjoukset

Luo tekoälyllä tarjouksia ja lähetä ne sähköpostiin asiakkaan hyväksyttäväksi.

Varmuuskopiot

Automaattiset päivittäiset tai viikoittaiset Excel-varmuuskopiot suoraan sähköpostiin.

Kävijäseuranta

Sisäänrakennettu kävijäseuranta ja analytiikka myynnin päättäjille.

Roolipohjaiset oikeudet

Admin, myyntijohto ja sales – yritys- ja tiimikohtaiset näkvyysasetukset.

Tietoturva & monitorointi

Rivipohjainen suojaus (RLS), päivittäiset tietoturvatarkastukset ja hälytykset.

Kokemus ja pelikirjat käyttöön

Tapaamishankinnan valmennus

Puhelu- ja viestinäkökulmat, vastaväitteet, työpajat ja live-soitot.

Myynnin alkupään konsultointi

ICP, kohderyhmät, prospektoinnin pelikirja, mittarit ja seuranta.

SDR- ja BDR-tiimin rakennus

Roolit, tavoitteet, palkkausmalli, työkalut ja teknologiapino.

Buukkauspalveluiden kilpailutus

Tarjoajien kartoitus ja vertailu, hinta- ja sopimusehtojen tarkistus.

Näin kasvatat myyntiä ja koulutat henkilöstön



Tulos: enemmän tapaamisia, korkeampi konversio ja henkilöstö, joka kehittyy jatkuvasti.

Kuinka aloitamme

1

Sparraus

Maksuton 30 min keskustelu, jossa tunnistamme suurimman kasvuvivun.

2

Räätälöinti

Valitsemme oikean yhdistelmän kursseja, AI-treeniä, CRM:ää ja valmennusta.

3

Käyttöönotto

Nopea onboarding, koulutus ja työkalujen käyttöönotto tiimillesi.

4

Seuranta & optimointi

Mittarit CRM:stä, jatkuva palaute ja säännölliset kehityssessiot.

Aloitetaan.

Maksuton 30 minuutin sparraus – valitaan yhdessä oikea polku.

Ota yhteyttä

kantolaconsulting.app/yhteystiedot

Kantola Consulting