

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE SEINÄJOELLA

Kehitysohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen ja asiakkuuksien johtamiseen. Tavoitteena ovat yrityksesi tuloksellisuuden parantaminen ja liikevaihdon kasvu. Kehitysohjelma vahvistaa myös alueellista yhteistyöverkostoasi ja auttaa kohdentamaan yrityksesi sisäisten resurssien käyttöä.

- Kehitysohjelma yrityksesi myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien kehittämiseen
- 10 valmennuspäivää, kaksi päivää kuukauden välein
- 2 yrityskohtaista konsultointipäivää
- Osallistumismaksu 1470 € / osallistuja (+ alv 24 %), kehitysohjelma sisältää de minimis -tukea ja on siten edullinen pk-yritykselle

Kehitysohjelman hyödyt lyhyesti

- Liiketoiminnan kehittyminen – strategian ja käytännön toimien vahvempi yhteys
- Tuloksellisuuden parantaminen – keskittyminen ydintoimintojen kannalta tärkeisiin asioihin
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen ja innostava ilmapiiri

Kenelle

Kehitysohjelma soveltuu yrittäjille, toimitusjohtajille sekä myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien parissa työskenteleville avainhenkilöille. Osallistujaa voi vaihtaa valmennuskertojen välillä.

Ilmoittautuminen

Kehitysohjelmaan osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumalla. Ilmoittautumisen takaraja on **perjantaina 11.5.2018**.

[ILMOITTAUDU OHJELMAAN](#)

Kehitysohjelman sisältö

Kehitysohjelma toteutetaan yrityskohtaisen lähestymistavan kautta. Kehitysohjelman alussa analysoidaan yrityksesi nykyinen toimintaympäristö ja määritellään tavoitteet, joiden pohjalta luodaan toimenpidesuunnitelma. Toimenpidesuunnitelmalla varmistetaan, että ohjelman teemat kytetään yrityksesi arkeen.

- | | |
|--|---|
| 22.-23.5.2018
<i>Tuija Hietanen</i> | Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen
<i>Strategia yrityksesi myyntiä, asiakkuuksia ja markkinointia ohjaavana tekijänä
Myynti- ja markkina-analyysin laadinta
Markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta</i> |
| 12.-13.6.2018
<i>Kert Kenner</i> | Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat
<i>Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen, digitaalinen markkinointi
Yrityksesi markkinointiviestinnän vaikuttavuuden kehittäminen
Palveluiden ja tuotteiden onnistunut tuotteistaminen</i> |
| 28.-29.8.2018
<i>Kert Kenner</i> | Myyntin tuloksellisuuden parantaminen
<i>Myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
Yrityksesi myyntiprosessien kehittäminen
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut</i> |
| 2.-3.10.2018
<i>Tuija Hietanen</i> | Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen
<i>Asiakkuuslähtöinen ajattelutapa yrityksessäsi
Asiakkuuksien hoitamisen toimintamallit ja johtaminen
CRM – asiakastiedon hyödyntäminen ja asiakkuuksien hallinta</i> |
| 30.-31.10.2018
<i>Teemu Kaakinen</i> | Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen
<i>Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
Henkilökohtainen myynti- ja markkinointitaito
Myyntitilannesimulaatiot, oman myyntitavan vahvuudet ja kehityskohteet</i> |

Yrityskohtaiset konsultointipäivät

Konsultointipäivien aikana kehität yrityksellesi ajankohtaisia asioita yhdessä valmentajan kanssa.

Konsultointipäivien aiheet määritellään etukäteen yhdessä valmentajan kanssa ja niitä voi hyödyntää sekä strategisen että operatiivisen tason toiminnan kehittämiseen. Konsultoinnissa syvennytään valitsemiisi aiheisiin sekä määritellään tavoitteet ja konkreettiset toimenpiteet, joilla varmistetaan tavoitteisiin pääseminen.

Konsultointipäivien ajankohdat ja paikka sovitaan tarpeidesi mukaan ja niihin voi osallistua myös muita yrityksesi henkilöitä.

Osallistuvat yritykset

Kehitysohjelmaan osallistuu n. 15 kehityshaluista yritystä eri toimialoilta ja valmennuskerroilla vaihdetaan paljon parhaita käytänteitä. Ryhmässä muodostuu usein myös keskinäisiä verkostoja ja asiakkuuksia.

Kehitysohjelman sivusto

Kehitysohjelman sivusto sisältää muun muassa tarkemmat kuvaukset valmennuspäivien sisällöistä, vastauksia useimmin kysytyihin kysymyksiin ja esimerkkejä ohjelmassa käytettävistä työkaluista:

<http://www.balentor.fi/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>.

Kehitysohjelman valmentajat

Kehitysohjelman valmentajina toimivat kokeneet ja ammattitaitoiset yritysvalmentajat. Valmentajilla on tietoa lukuisten eri yritysten kehittämisprojekteista ja laaja poikkialainen osaaminen.



Kert Kenner

Yli 15 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

Markkinoinnin ja myynnin vaikuttavuuden johtaminen ja kehittäminen, digitaalisen markkinoinnin hyödyntäminen, toiminnan laadun ja liiketoimintaprosessien kehittäminen.



Teemu Kaakinen

Yli 15 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

Myynnin johtamisen ja myyjien myyntityön vaikuttavuuden kehittäminen, strategiasta johdetut muutokset ja kehitysprojektit, pk-yritysten liiketoiminnan kokonaisvaltainen konsultointi ja valmennus.



Tuija Hietanen

Yli 25 vuoden kokemus yritysten kehittämisestä sekä johto- ja esimiestehtävistä.

Ydinosaaminen:

Strateginen johtaminen, myynnin johtamisen ja esimiestyön kehittäminen sekä strategisten muutosten onnistunut läpivienti.

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Asiakkuusspesialisti Birgitta Kemppainen, 050 570 3600, birgitta.kemppainen@balentor.fi
ELY-keskus: Kehittämispäällikkö Kari Välimäki, 029 5027 642, kari.valimaki@ely-keskus.fi

Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana. Kehitysohjelma on osa ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalveluita, joilla vahvistetaan yritysten kilpailukykyä. Lisätiedot sivustolta: <http://yritystenkehittamispalvelut.fi/fi/FI/web/yritystenkehittamispalvelut/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen#.WqfQkGrFLIU>