

# MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

## KOULUTUSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE KAJAANISSA

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

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

### Koulutusohjelman hyödyt lyhyesti

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

### Kenelle

Koulutusohjelma soveltuu yrittäjille, toimitusjohtajille sekä myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien parissa työskenteleville avainhenkilöille.

### Ilmoittautuminen

Koulutusohjelmaan osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella. Ilmoittautumisen takaraja on **perjantaina 7.8.2020**.

[ILMOITTAUDU OHJELMAAN](#)

## Koulutusohjelman sisältö

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

**18.-19.8.2020**

**Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen**

*Tuija Hietanen  
Sokos Hotel Valjus*

*Strategia yrityksesi myyntiä, asiakkuuksia ja markkinointia ohjaavana tekijänä  
Myynti- ja markkina-analyysin laadinta  
Markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta*

**8.-9.9.2020**

**Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat**

*Kert Kenner  
Sokos Hotel Valjus*

*Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen, digitaalinen markkinointi  
Yrityksesi markkinointiviestinnän vaikuttavuuden kehittäminen  
Palveluiden ja tuotteiden onnistunut tuotteistaminen*

**1.-2.10.2020**

**Myyntin tuloksellisuuden parantaminen**

*Kert Kenner  
Sokos Hotel Valjus*

*Myyntitulokseen vaikuttavat tekijät  
Yrityksesi myyntiprosessien kehittäminen  
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut*

**20.-21.10.2020**

**Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen**

*Tuija Hietanen  
Sokos Hotel Valjus*

*Asiakkuuslähtöinen ajattelutapa yrityksessäsi  
Asiakkuuksien hoitamisen toimintamallit ja johtaminen  
CRM – asiakastiedon hyödyntäminen ja asiakkuuksien hallinta*

**12.-13.11.2020**

**Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen**

*Teemu Kaakinen  
Sokos Hotel Valjus*

*Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen  
Henkilökohtainen myynti- ja markkinointitaito  
Myyntitilannesimulaatiot, oman myyntitavan vahvuudet ja kehityskohteet*

## 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 syvennyttään valitsemissä 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. Lisätiedot: <http://www.balentor.fi/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>

## Osallistuvat yritykset

Koulutusohjelmaan osallistuu n. 15 kehityshaluista yritystä eri toimialoilta ja koulutuspäivissä vaihdetaankin paljon parhaita käytänteitä. Ryhmässä muodostuu usein myös keskinäisiä verkostoja ja asiakkuuksia.

## Koulutusohjelman sivusto

Koulutusohjelman sivusto sisältää muun muassa tarkemmat kuvaukset koulutuspäivien sisällöistä, vastauksia useimmin kysytyihin kysymyksiin ja esimerkkejä ohjelmassa käytettävistä työkaluista: <http://www.balentor.fi/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>

## Koulutusohjelman valmentajat

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



### **Kert Kenner**

Yli 16 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 17 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 Anne Ruohonen, 046 921 6414, [anne.ruohonen@balentor.fi](mailto:anne.ruohonen@balentor.fi)

ELY-keskus: Yrityskehitysasiantuntija Päivi Lappalainen, 029 5023 643, [paivi.lappalainen@ely-keskus.fi](mailto:paivi.lappalainen@ely-keskus.fi)

*Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana. Koulutus on osa ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalveluita, joilla vahvistetaan yritysten kilpailukykyä. Lisätiedot koulutuksen sivustolta: <https://www.ely-keskus.fi/web/yritystenkehittamispalvelut/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>*