

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE JYVÄSKYLÄSSÄ

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.

Ilmoittautuminen

Kehitysohjelmaan osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella. Ilmoittautumisen takaraja on **maanantaina 28.9.2020**.

[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.

8.-9.10.2020

Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

*Tuija Hietanen
Hotelli Verso*

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

3.-4.11.2020

Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat

*Kert Kenner
Etätoteutus (Teams)*

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

8.-9.12.2020

Myyntituloksellisuuden parantaminen

*Kert Kenner
Etätoteutus (Teams)*

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

14.-15.1.2021

Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen

*Teemu Kaakinen
Etätoteutus (Teams)*

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

9.-10.2.2021

Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

*Teemu Kaakinen
Hotelli Verso*

*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 syvennytään 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

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:

Myyntien 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
ELY-keskus: Kehittämispäällikkö Pirjo Suhonen, 029 5024 601, pirjo.suhonen@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/fi_FI/web/yritystenkehittamispalvelut/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen