

# MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

## KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE TAMPEREELLA

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 ilmoittautumalla. Ilmoittautumisen takaraja on **perjantaina 14.8.2020**.

[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.

**25.-26.8.2020**

### **Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen**

*Tuija Hietanen  
UKK-instituutti*

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

**22.-23.9.2020**

### **Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat**

*Kert Kenner  
UKK-instituutti*

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

**22.-23.10.2020**

### **Myyntin tuloksellisuuden parantaminen**

*Kert Kenner  
UKK-instituutti*

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

**16.-17.11.2020**

### **Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen**

*Teemu Kaakinen  
UKK-instituutti*

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

**17.-18.12.2020**

### **Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen**

*Teemu Kaakinen  
UKK-instituutti*

*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 vaihdetaankin 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: Asiakkuusspecialisti Anne Ruohonen, 046 921 6414, [anne.ruohonen@balentor.fi](mailto:anne.ruohonen@balentor.fi)

ELY-keskus: Palvelupäällikkö Jukka Ojala, 029 5036 204, [jukka.ojala@ely-keskus.fi](mailto:jukka.ojala@ely-keskus.fi)

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