



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

BALENTOR

Kehitysohjelma pk-yritysten avainhenkilöille Pohjois-Karjalassa

Suosittu kehitysohjelma on nyt uudistettu! Kehitysohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen, asiakkuuksien johtamiseen ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittämiseen. 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 1590 € / osallistuja (+ alv 24 %), kehitysohjelma sisältää de minimis -tukea ja on siten edullinen pk-yritykselle
- Osallistujamäärä 10–15 henkilöä, pääsääntöisesti yksi osallistuja per yritys
- Koulutus toteutetaan Joensuussa

Kehitysohjelman hyödyt lyhyesti

- Liiketoiminnan kehittyminen – strategian ja käytännön toimien vahvempi yhteys
- Tuloksellisuuden parantaminen – keskittyminen ydintoimintojen kannalta tärkeisiin asioihin
- Käytännönläheisyys – pk-yrityksen työkalupakki käyttöösi arjen toimintojen tehostamiseen
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen, alueellinen verkostoituminen ja innostava ilmapiiri

Kenelle?

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

Ilmoittautuminen

Koulutukseen osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella. Ilmoittautumisen takaraja on **perjantai 19.8.2022.**



ILMOITTAUDU KEHITYSOHJELMAAN

Kehitysohjelman sisältö

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

30.-31.8.2022 Uuden ajan markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

Tuija Hietanen

- Strategia yrityksesi markkinointia, myyntiä ja asiakkuuksia ohjaavana tekijänä
- Strategisen myynti- ja markkina-analyysin laadinta
- Oman yrityksen markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta

27.-28.9.2022 Modernin markkinoinnin kehittäminen

Tuija Hietanen

- 2020-luvun asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutos
- Markkinoinnin modernit kanavat ja työkalut
- Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen

25.-26.10.2022 Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

Tuija Hietanen

- Myyntikonseptin merkitys, rakentaminen ja myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
- Uuden ajan myyntikonseptin mittaaminen ja johtaminen
- Myynnin käytännön johtaminen ja työkalut

17.-18.11.2022 Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Petri Saarinen

- Asiakaskeskeinen palvelumuotoilu kilpailuetuna
- Asiakaskokemuksen rakentaminen ja mittaaminen
- Asiakaskeskeinen liiketoiminta – asiakkuuksien hallinta, johtaminen ja kehittäminen

15.-16.12.2022 Uuden ajan myyntitaidot

Teemu Kaakinen

- Vaikuttava neuvottelutaito – asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
- Ratkaisumyynti ja 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 valitsemissi 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 10-15 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.



Tuija Hietanen

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

Ydinosaaminen:

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



Teemu Kaakinen

Yli 20 vuoden kokemus yli 1000 pk-yrityksen liiketoiminnan kehittämisestä.

Ydinosaaminen:

Myynnin johtamisen ja myynnin kehittäminen, strategiset muutos- ja kehitysprojektit, pk-yritysten liiketoiminnan kokonaisvaltainen konsultointi ja valmennus.



Petri Saarinen

Yli 10 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä, valmentamisesta sekä yrittäjyydestä.

Ydinosaaminen:

Nykytilan analysointi ja vision sekä strategian luominen, strategian toimeenpano, ihmisten johtaminen.

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Markkinointikonsultti Henri Hinkkanen, 050 406 5280, henri.hinkkanen@balentor.fi

Pohjois-Karjalan ELY-keskus: Yritysasiantuntija Päivi Vaarala, 0295 026 020, paivi.vaarala@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>