

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN

KOULUTUS PK-YRITYSTEN JOHDOLLE JA MYYNNIN AVAINHENKILÖILLE
POHJANMAALLA JA KESKI-POHJANMAALLA

TAVOITTEENA

YRITYKSESI MYYNNIN JA MARKKINOINNIN TU-
LOKSELLISUUDEN PARANTAMINEN JA LIIKE-
VAIHDON KASVU

Koulutuksen tavoitteena on tehostaa pk-yrityk-
sen markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien
johtamista. Valmennuspäivissä kehität omia
sekä yrityksesi valmiuksia liiketoiminnan tuotta-
vuuden parantamiseen ja tuloksenteon kasvuun.

SISÄLTÖ

10 VALMENNUSPÄIVÄÄ
2 YRITYSKOHTAISTA KONSULTOINTIPÄIVÄÄ

Valmennuksessa perehdytään osallistujan tar-
peet huomioiden markkinoinnin, myynnin ja asi-
akkuuksien johtamisen keskeisiin osa-alueisiin.
Yrityskohtaisissa konsultointipäivissä ratkais-
taan käytännössä yrityksesi myynnin, markki-
noinnin ja asiakkuuksien johtamisen haasteita.

HINTA

Osallistumismaksu on **1470 € / osallistuja (+ alv 24 %)**. Koulutus toteutetaan osana Keski-Suomen ELY-
keskuksen Yritysten kehittämispalvelut -kokonaisuutta ja on siten erittäin edullinen pk-yritykselle. Koulutus
sisältää de minimis -tukea.

ILMOITTAUDU KOULUTUKSEEN TÄÄLTÄ.

OHJELMA

3.–4.5.2016	Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen
9.–10.6.2016	Markkinoinnin johtaminen ja digitaalisten viestintäkanavien hyödyntäminen
30.–31.8.2016	Myyntin tuloksellisuuden parantaminen
28.–29.9.2016	Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen
25.–26.10.2016	Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

LISÄTIEDOT

Mika Fisk, puh. 050 435 0115, mika.fisk@balentor.fi
www.balentor.fi/ohjelmat/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen

VALMENNUSPÄIVIEN AIKATAULU JA SISÄLLÖT

Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

Aika: 3.–4.5.2016
Valmentaja: Tuija Hietanen

Sisältö:

- Strategia yrityksen myyntiä, asiakkuuksia ja markkinointia ohjaavana tekijänä
- Myynti- ja markkina-analyysin laadinta
- Markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta
- Strategiaohjautuneen markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien toimenpide- ja kehityssuunnitelman laadinta

Markkinoinnin johtaminen ja digitaalisten viestintäkanavien hyödyntäminen

Aika: 9.–10.6.2016
Valmentaja: Kert Kenner

Sisältö:

- Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen
- Oman yrityksen markkinointiviestinnän vaikuttavuuden kehittäminen
- Palveluiden ja tuotteiden onnistunut tuotteistaminen
- Digitaalinen markkinointi pk-yrityksessä

Myynnin tuloksellisuuden parantaminen

Aika: 30.–31.8.2016
Valmentaja: Kert Kenner

Sisältö:

- Myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
- Yrityksen myyntiprosessi ja sen kehittäminen
- Oman yrityksen myynnin käytännön johtaminen
- Myyntitiimin johtaminen
- Myynnin johtamisen käytännön työkalut

Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen

Aika: 28.–29.9.2016
Valmentaja: Jari Kalavainen

Sisältö:

- Asiakkuuslähtöinen ajattelutapa pk-yrityksessä
- Asiakkuuksien johtaminen
- CRM – Asiakastiedon hyödyntäminen ja asiakkuuksien hallinta
- Asiakkuuksien hoitamisen toimintamallit

Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

Aika: 25.–26.10.2016
Valmentaja: Teemu Kaakinen

Sisältö:

- Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
- Henkilökohtainen myynti- ja markkinointitaito
- Myyntitilannesimulaatiot
- Oman myyntitavan vahvuudet ja kehityskohteet

2 yrityskohtaista konsultointipäivää

Teemat ja ajankohdat sovitaan yrityksenne tarpeiden ja toiveiden mukaan.

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN VALMENTAJAT

Koulutus toteutetaan Pohjanmaalla ja Keski-Pohjanmaalla Balentor Oy:n ja Keski-Suomen ELY-keskuksen yhteistyönä.



Kert Kenner

Yli 13 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 250 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

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



Jari Kalavainen

Yli 15 vuoden kokemus liiketoiminnan, asiakkuuksien johtamisen sekä johdon ja esimiesten kehittämisestä.

Ydinosaaminen:

Asiakkuuksien tavoitteellinen johtaminen, johdon ja esimiesten valmentaminen, työnohjaus ja coaching.



Teemu Kaakinen

Yli 15 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 250 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

Myynnin johtamisen kehittäminen, myyjien myyntityön vaikuttavuuden kehittäminen, strategiasta johdetut muutos- ja kehitysprojektit ja 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.

BALENTOR

Balentor on maanlaajuinen valmennus- ja konsultointiyritys. Vastaavia pk-ohjelmia Balentor on toteuttanut eri puolilla Suomea jo vuodesta 1993 lähtien ja valmennuksiin on osallistunut yli 10 000 henkilöä. Osallistujat ovat olleet yrittäjiä, toimitusjohtajia, myyntipäälliköitä ja yritysten avainhenkilöitä. Valmennusohjelmien keskiarvopalaute asteikolla 1-5 on Balentorin valmentajilla 4,6.

Lisätietoa Balentorista osoitteessa www.balentor.fi

LISÄTIEDOT:

Lisätietoja ja ilmoittautuminen osoitteessa:

<http://www.yritystenkehittamispalvelut.fi/yritysten-kehittamispalvelut/koulutus/asiakkuuksien-johtaminen>

Balentor Oy

Mika Fisk

mika.fisk@balentor.fi

050 435 0115

Kert Kenner

kert.kenner@balentor.fi

050 548 8278

Keski-Suomen ELY-keskus

Henrik Granqvist

henrik.granqvist@ely-keskus.fi

029 5028 551

www.yritystenkehittamispalvelut.fi