



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KOULUTUSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE KAJAANISSA

Suosittu koulutusohjelma on nyt uudistettu! Koulutusohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen, asiakkuuksien johtamiseen ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittämiseen. 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 valmennuspäivää, kaksi päivää kuukauden välein
- 2 yritys kohtaista konsultointipäivää
- Osallistumismaksu 1590 € / 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
- Käytännönläheisyys – pk-yritykselle rakennettu työkalupakki käyttöösi arjen toimintojen tehostamisen tueksi
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen, alueellinen verkostoituminen 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 **torstaina 14.4.2022**.

ILMOITTAUDU KOULUTUKSEEN

Koulutusohjelman sisältö

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

26.-27.4.2022

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*

24.-25.5.2022

Modernin markkinoinnin kehittäminen

Tuija Hietanen

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

21.-22.6.2022

Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

Tuija Hietanen

*Myyntikonseptin merkitys, rakentaminen ja myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
Uuden ajan myyntikonseptin mittaaminen ja johtaminen
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut*

16.-17.8.2022

Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Petri Saarinen

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

15.-16.9.2022

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 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 valmennuskerroilla vaihdetaan paljon parhaita käytänteitä. Ryhmässä muodostuu usein myös keskinäisiä verkostoja ja asiakkuuksia.

Koulutusohjelman sivusto

Koulutusohjelman 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>

Koulutusohjelman valmentajat

Koulutusohjelman 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, myynnin johtamisen ja esimiestyön kehittäminen sekä strategisten muutosten onnistunut läpiviemi.



Teemu Kaakinen

Yli 20 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.



Petri Saarinen

Yli 10 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä ja 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
ELY-keskus: Yrityskehitysasiantuntija Päivi Lappalainen, 0295 023 643, paivi.lappalainen@ely-keskus.fi

Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puittoimittajana. 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>