

ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

# MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN KAAKKOIS-SUOMI

- Miten johdat yrityksesi markkinointia tuloksellisesti?
- Miten hyödynnät tehokkaasti uusimpia digitaalisia ratkaisuja markkinoinnissa?
- Kuinka johdat liiketoiminnan kasvua asiakkuuksista käsin?
- Miten motivoit ja innostat myynnin tekijöitä arjessa?
- Millainen on toimiva markkinointistrategia?

Näihin kysymyksiin saat käytännön työkaluja ja toimivia ratkaisuja Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen järjestämästä ja Intotalo Oy:n toteuttamasta markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelmasta.

## Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttunut – mitä se tarkoittaa yrityksesi markkinoinnille ja myynnille?

Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelma on suunnattu aktiivisesti liikevaihdon kasvua hakeville pk-yrityksille. Erityisesti pk-yritysten johdolle ja myynnin ja markkinoinnin avainhenkilöille.

Valmennusohjelman tavoitteina on

- **Vahvistaa digitaalisen myynnin ja markkinoinnin prosesseja** osana yrityksesi kasvustrategiaa.
- **Kasvattaa yrityksesi myyntiä.** Enemmän kontakteja, laadukkaampia tarjouksia ja katteellisempaa kauppaa.
- **Tehostaa asiakastiedon hyödyntämistä** osana asiakkuuksien johtamista, markkinoinnissa ja lisämyynnin lähteenä
- **Tukea yrityksen myyntikulttuurin muutosta** – uusien menetelmien (etämyynti, digitaalisuus, social selling) käyttöönotossa
- Nostaa **markkinoinnin aktiivisuutta ja tuloksellisuutta**, vahvistaa markkinointimenetelmien käyttöä ja yrityksesi brändiä.



**Valmennus alkaa 18.1.2022**

Lisätietoa ja ilmoittautuminen: [www.intotalo.com/markkinointivalmennus](http://www.intotalo.com/markkinointivalmennus)

## Lupauksemme on, että voit viedä opit jokaisesta valmennuspäivästä suoraan käytäntöön.

Emme jaarittele turhia, emmekä opettele ulkoa myyntitekniikoita. Löydät luontaisen myyntityylisi, nostat markkinoinnin aktiivisuustasoa ja valitset toimivimmat työkalut asiakkuuksien johtamiseen.

*"Intotalon markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennuksessa valmentajat tiesivät, mistä puhuivat ja materiaalit olivat erinomaiset. Parasta antia oli, kun tavoitteet asetettiin tiimin kanssa ja jäi sellainen fiilis, että me pystymme tähän yhdessä!" Tommi Virkki, Novosan Oy*

## Valmennusohjelman sisältö

### Valmennusohjelma sisältää:

- **10** suoraan yrityksesi asiakkuusstrategiaa ja myynnin kasvua tukeva ja markkinoinnin uusimpiin työkaluihin tutustuttavaa valmennuspäivää Intotalon kokeneiden myynnin ja markkinoinnin valmentajien johdolla
- **2** suoraan yrityksesi arjen markkinointityötä ja asiakkuuksien johtamista tukevaa yrityskohtaista konsultointipäivää

### LISÄKSI Intotalon toteuttama valmennusohjelma sisältää:

- Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen **lähtötilanneanalyysin ja raportin** kehityskohteista ja kasvupotentiaalista
- Yrityksesi **digitaalisen markkinoinnin analyysin** sisältäen hakukoneoptimoinnin ja sosiaalisen median kanavien analyysin
- Henkilökohtaisen Minä myyjänä - luontaisen toimintatyylin **Extended DISC® analyysin**
- Neljä käytännön yritystarinaa ja casekuvausta,
- **Pääsyn suljettuun Intotalon Slack-ryhmään**, jossa Intotalon yritysjohton valmennusten osallistujilla on mahdollisuus jakaa oppeja, verkostoitua ja käydä keskusteluja
- **Alma Talent -digikirjaston** käyttöoikeuden, jonka bisneskirjojen kautta voit syventää omaa osaamista
- **Työkalut ja asiakirjapohjat mm.**
  - Markkinointi- ja asiakkuusstrategiatyökirja
  - Myynnin ja markkinoinnin vuosikello
  - Sisältömarkkinoinnin ja sähköisen markkinoinnin ideakalenteri
  - Myynnin ja markkinoinnin budjetoitipohja
  - Tuote-esitteen mallipohja tuotekuvauksen laatimiseen

## Valmennusohjelman kustannus

**Koulutusohjelman osallistumismaksu on 1590 eur + alv / osallistuja.** Hinta sisältää valmennusohjelman, materiaalit sekä kaksi (2) yrityskohtaista konsultointipäivää yhdessä Intotalon asiantuntijan kanssa. Yrityksestä voi osallistua maksimissaan kaksi henkilöä. Mahdolliset matka- ja majoituskulut ovat omakustanteiset. Koulutus sisältää de minimis -tukea.

**Lisätietoa ja ilmoittautuminen:** [www.intotalo.com/markkinointivalmennus](http://www.intotalo.com/markkinointivalmennus)



## Valmennuksen ohjelma ja aikataulut LAPPEENRANTA

Valmennusjaksojen paikkana: **Scandic Hotel Patrian kokoustilat, Kauppakatu 21, Lappeenranta**

### **18.1.2022 klo 9-16. TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA – OSTOKÄYTTÄYTYMINEN ON MUUTTUNUT!**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **19.1.2022 klo 9-16. UUDEN AJAN MARKKINOINTISTRATEGIAN LAATIMINEN**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

Vierailijana: *Timo Kumpulainen, Atea Finland myyntijohtaja, ent. Arter Oy:n myyntijohtaja – Millainen on pk-yrityksen myyntiprosessi – Oppeja Arter Oy:n myynnin kasvusta*

### **15.2.2022 klo 9-16. ASIAKKUUKSIEN HALLINTA JA ASIAKASTIEDOLLA JOHTAMINEN**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **16.2.2022 klo 9-16. ASIAKASPROFIILIT JA OSTAJAPERSONAT**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **15.3.2022 klo 9-16. PALVELUMUOTOILU JA RATKAISUN TUOTTEISTAMINEN**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **16.3.2022 klo 9-16. BRÄNDIN KIRKASTAMINEN JA VIESTINNÄN STRATEGISET VALINNAT**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

Vierailijana: *Petri Matero, Materock – Yrityksen brändin rakentaminen ja tunteet markkinoinnissa – miten luomme erilaistavan brändistrategian.*

### **12.4.2022 klo 9-16. SÄHKÖINEN MARKKINOINTI JA DIGITAALISET TYÖKALUT ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN TUKENA**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **13.4.2022 klo 9-16. SISÄLTÖSTRATEGIAN JA SISÄLTÖMARKKINOINNIN KANAVAT**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **24.5.2022 klo 9-16. TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI JA AIKAAN SAAMINEN**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### **25.5.2022 klo 9-16. MYYNTIKULTTUURI JA MYYNNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

## Valmentajina ja konsultteina koulutusohjelmassa toimivat:

	
<p><b>Jari Junkkari</b> on Intotalo Oy:n toimitusjohtaja. Jari on toiminut satojen pk-yritysten valmentajana ja konsulttina vuodesta 2005 lähtien. Hän on toiminut yrittäjänä turvallisuusosalalla sekä toiminut mainostoimiston asiakkuusjohtajana. Hänellä on kattava kokemus nykyaikaisen markkinoinnin ja myynnin toteutuksesta pk-yrityksissä. Jariin asiakkaita ovat olleet mm. Softroi, Saimaan Juomatehdas ja KPA Unicon.</p>	<p><b>Ollis Leppänen</b> on yrittäjä ja kokenut yritysvalmentaja. Hän on toiminut yrittäjänä vuodesta 2000. Hänellä on käytännön kokemusta niin vaativan B2B myynnin ja markkinoinnin toteutuksesta kuin kuluttaja-palveluiden tuotteistamisesta ja myynnistäkin. Olliksen koulutus- ja konsultointiasiakkaina on ollut jo yli 900 pk-yritystä.</p>

### Vierailevina asiantuntijoina valmennusjaksoilla ovat mm.

	
<p><b>Petri Matero</b> on toiminut mainostoimistoalalla vuodesta 2000 ja on erityisesti LEAN –markkinoinnin ja brändien kehittämisen asiantuntija. Hän tuo vierailullaan käytännön näkemystä brändien kehittämiseen ja neuvoja yhteistyöhön mainostoimiston kanssa.</p>	<p><b>Timo Kumpulainen</b> on B2B-myyntien ammattilainen ja myyntitiimien tulosten nostaja. Hän kertoo vierailuluennossaan miten pk-yritys Arter Oy tuplasi kahdessa vuodessa liikevaihdon tehostamalla myynnin prosesseja.</p>

**Valmennuksen toteuttajana toimii Intotalo Oy, joka on toiminut yritysjohtajien kasvun kumppanina vuodesta 2001. Valmennusohjelma perustuu yli 3000 yrittäjälle, yritysjohtajalle sekä markkinoinnin ja myynnin avainhenkilölle toteuttamiemme valmennusten parhaisiin kokemuksiin.**

*"Valmennuksessa puhuttiin oikeista asioista. Kaikki teemat olivat aidosti hyödyllisiä ja valmennuspäivien sisällöt valittu huolellisesti. Osallistujat ryhmäytyivät hyvin ja käydyt keskustelut olivat avoimia ja korkealaatuisia. Valmennuspäivistä sain monia ajatuksia ja tärppejä suoraan käyttöön. Valmennus täytti kaikki odotukset, jotka sille asetin!"*

**Jaakko Rosti, Blossius-hylpyhuoneremontit Oy**

*"On hyvä saada välillä ulkopuolista näkökulmaa, itse kun on monesti liian lähellä huomatakseen asioita. Siitä saa buustia tekemiseen."* **Eero Seppälä, Flexolahti Oy**

## Mikä Intotalon valmennuksessa on erilaista?

Intotalon yritysjohton valmennusten toimintamalli perustuu vahvasti **osallistujien keskinäiseen vuorovaikutukseen ja verkostoitumiseen**. Käyttämämme tiimivalmennuksen menetelmät tukevat opitun käytäntöön viemistä ja antavat jokaiselle osallistujalle mahdollisuuden syventyä valmennuksen teemoihin omien tavoitteidensa kautta.

Valmentajiemme ja konsulttiemme valintakriteereissä suurin painoarvo on **käytännön yrityskokemuksella**. Näin valmentajamme puhuvat aidosti samaa kieltä osallistujien kanssa. Käytäntö sekä todelliset ratkaisut ja esimerkit yrityselämästä ovat valmennustemme sisällöissä vahvasti esillä. Ja tietysti innostus, kannustava ote ja positiivinen ilmapiiri.

Olemme kehittäneet aktiivisesti **verkkovalmennusmenetelmiä** ja pk-yritysten johdolle ja avainhenkilöille suunnattujen verkkovalmennusten toteuttajana olemme yksi Suomen suurimmista toimijoista.

*"Koulutuksiin lähtemisessä on aina se riski, että onko sillä oikeasti annettavaa, mutta Intotalon valmennuksesta oli oikeasti hyötyä yrityksen markkinointiin. Intotalon valmentajat veivät hommaa eteenpäin hyvällä fiiliksellä ja omana itsenään ilman turhaa jargonpuhetta." Niko Eskola, Potius Oy*



**Olemme saaneet olla mukana auttamassa suomalaisia eturivin yrityksiä kasvuun jo vuodesta 2001 lähtien. Liity sinäkin samaan kööriin!**



**Lisätietoja ja ilmoittautuminen:** [www.intotalo.com/markkinointivalmennus](http://www.intotalo.com/markkinointivalmennus)

### Lisätietoja kertovat:

#### Intotalo Oy

Jari Junkkari  
jari.junkkari@intotalo.com  
040 738 4817

#### Hämeen ELY-keskus

Johanna Jalonen  
johanna.jalonen@ely-keskus.fi  
029 502 5154

**ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYY 11.1.2022**

**Voit ilmoittautua myös suoraan ely-keskuksen sivuilla:**

<https://sahkoinenasiointi.ahtp.fi/fi/palvelut?tyyppi=kehpa-koulutus&koulutus=132079>