



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

BALENTOR

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE ETELÄ- POHJANMAALLA

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 10–20 henkilöä, pääsääntöisesti yksi osallistuja per yritys
- Koulutus toteutetaan Seinäjoella

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 **maanantai 26.9.2022**.



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 kytetään yrityksesi arkeen.

4.-5.10.2022

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

1.-2.11.2022

Modernin markkinoinnin kehittäminen

Kert Kenner

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

29.-30.11.2022

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

12.-13.1.2023

Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Tuija Hietanen

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

7.-8.2.2023

Uuden ajan myyntitaidot

Teemu Kaakinen

- Vaikuttava neuvottelutaito – asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
- Ratkaisumyynti ja henkilökohtainen myynti- ja markkinointitaito
- Myyntitilannesimulaatiot, oman myyntitavan vahvuudet ja kehityskohteet



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 syvennyttään 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 10–20 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.



Tuija Hietanen

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

Ydiosaaminen:

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



Teemu Kaakinen

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

Ydiosaaminen:

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



Kert Kenner

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

Ydiosaaminen:

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

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Sales Representative Susan El-Gendy, 040 923 6532, susan.el-gendy@balentor.fi

Keski-Suomen ELY-keskus: Kehittämispäällikkö Kari Välimäki, 029 5027 642, kari.valimaki@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>