



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE POHJANMAALLA JA KESKI-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 Vaasassa

Kehitysohjelman 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

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 9.5.2022**.

ILMOITTAUDU KEHITYSOHJELMAAN



Kehitysohjelman sisältö

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

17.-18.5.2022

Uuden ajan markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

*Tuija Hietanen
Vaasa*

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

14.-15.6.2022

Modernin markkinoinnin kehittäminen

*Kert Kenner
Vaasa*

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

16.-17.8.2022

Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

*Tuija Hietanen
Vaasa*

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

13.-14.9.2022

Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

*Tuija Hietanen
Vaasa*

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

13.-14.10.2022

Uuden ajan myyntitaidot

*Teemu Kaakinen
Vaasa*

*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 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 n. 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.



Kert Kenner

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

Ydinosaaminen:

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



Teemu Kaakinen

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

Ydinosaaminen:

Myyntin johtamisen ja myyjien myyntityön vaikuttavuuden kehittäminen, strategiasta johdetut muutos- 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
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>