



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

BALENTOR

Kehitysohjelma pk-yritysten avainhenkilöille Pohjois-Savossa

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 10–15 henkilöä, pääsääntöisesti yksi osallistuja per yritys
- Koulutus toteutetaan Kuopiossa

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 **perjantai 27.5.2022.**



ILMOITTAUDU KEHITYSOHJELMAAN TÄÄLTÄ

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.

7.-8.6.2022

Uuden ajan markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

Teemu Kaakinen

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

18.-19.8.2022

Modernin markkinoinnin kehittäminen

Tuija Hietanen

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

27.-28.9.2022

Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

Teemu Kaakinen

- Myyntikonseptin merkitys, rakentaminen ja myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
- Uuden ajan myyntikonseptin mittaaminen ja johtaminen
- Myynnin käytännön johtaminen ja työkalut

25.-26.10.2022

Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Petri Saarinen

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

22.-23.11.2022

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 valitsemissi 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 10–15 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.

Ydinosaaminen:

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.

Ydinosaaminen:

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



Petri Saarinen

Yli 10 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä, 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
Pohjois-Savon ELY-keskus: Yrityspalvelupäällikkö Jari Vitikainen, 029 5026 644, jari.vitikainen@ely-keskus.fi

Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana. Koulutus on osa ELY-keskuksen Yritysten kehittämisspalveluita, joilla vahvistetaan yritysten kilpailukykyä. Lisätiedot koulutuksen sivustolta: <https://www.ely-keskus.fi/web/yritystenkehittamispalvelut/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>