



ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN HÄME

- 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 Hämeen 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 28.9.2022

Lisätietoa ja ilmoittautuminen: 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 valmennuksia koskevaa rahat takaisin-takuuta ei todellakaan tarvinnut käyttää, sillä sain rahalle enemmän vastinetta, kuin ajattelinkaan. Tietoa pystyi helposti soveltamaan omaan toimintaan. Erityisen antoisana koin ryhmäkeskustelut muiden osallistujien kanssa. Intotalon valmentajista näki, että he ovat tehneet asioita pitkään ja ovat nimenomaan myynnin ja markkinoinnin asiantuntijoita. Valmennuksen paras hyöty oli suunnitelmallisuuden kehittyminen. "

Kuljetus- ja maansiirtoliike K. Timonen Oy, Johanna Timonen

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 yritys kohtaista 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 budjetointipohja
 - Tuote-esitteen mallipohja tuotekuvauksen laatimiseen

Valmennusohjelman kustannus

Koulutusohjelman osallistumismaksu on 1590 eur + alv / osallistuja. Hinta sisältää valmennusohjelman, materiaalit sekä kaksi (2) yritys kohtaista 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





Valmennuksen ohjelma ja aikataulut HÄMEENLINNA

Valmennusjaksojen paikkana: **Scandic Hotel Aulanko, Hämeenlinna (os. Aulangontie 93)**

HUOM! 1. jakson 28.-29.9.2022 paikkana Scandic Hämeenlinna City, Hämeenlinna (os. Raatihuoneenkatu 16)

TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA – OSTOKÄYTTÄYTYMINEN ON MUUTTUNUT!

28.9.2022

Valmentaja: Jari Haapaniemi

UUDEN AJAN MARKKINOINTISTRATEGIAN LAATIMINEN

29.9.2022

Valmentaja: Jari Haapaniemi

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

ASIAKKUUKSIEN HALLINTA JA ASIAKASTIEDOLLA JOHTAMINEN

12.10.2022

Valmentaja: Jari Haapaniemi

ASIAKASPROFIILIT JA OSTAJAPERSONAT

13.10.2022

Valmentaja: Jari Haapaniemi

PALVELUMUOTOILU JA RATKAISUN TUOTTEISTAMINEN

30.11.2022

Valmentaja: Ollis Leppänen

BRÄNDIN KIRKASTAMINEN JA VIESTINNÄN STRATEGISET VALINNAT

1.12.2022

Valmentaja: Ollis Leppänen

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

SÄHKÖINEN MARKKINOINTI JA DIGITAALISET TYÖKALUT ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN TUKENA

11.1.2023

Valmentaja: Jari Junkkari

SISÄLTÖSTRATEGIAN JA SISÄLTÖMARKKINOINNIN KANAVAT

12.1.2023

Valmentaja: Jari Junkkari

TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI JA AIKAAN SAAMINEN

1.2.2023

Valmentaja: Jari Haapaniemi

MYYNTIKULTTUURI JA MYYNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN

2.2.2023

Valmentaja: Jari Haapaniemi



Valmentajina ja konsultteina koulutusohjelmassa toimivat:

		
<p>Jari Haapaniemi on toiminut kansainvälisen liiketoiminnan parissa haastavissa henkilöstöjohton ja liiketoiminnan tehtävissä vuodesta 2001. Jari Haapaniemi on kokenut ihmisten ja myynnin johtaja. Hänellä on vankka kokemus niin teollisuuden ratkaisujen, palveluiden kuin asiantuntijayritysten myynnistä.</p>	<p>Jari Junkkari on toiminut satojen pk-yritysten valmentajana ja konsulttina vuodesta 2005 lähtien. Hän on toiminut yrittäjänä turvallisuusalaalla sekä toiminut mainostoimiston asiakkuusjohtajana. Hänellä on kattava kokemus nykyaikaisen markkinoinnin ja myynnin toteutuksesta pk-yrityksissä. Jarin asiakkaita ovat olleet mm. Softroi, Saimaan Juomatehdas ja KPA Unicon.</p>	<p>Ollis Leppänen 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>Petri Matero 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>Timo Kumpulainen on B2B-myyntin 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 yritysjohton 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 valitti 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-kylpyhuoneremontit Oy

"On hyvä saada välillä ulkopuolista näkökulmaa, itse kun on monesti liian lähellä huomatakseni 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

Lisätietoja kertovat:

Intotalo Oy

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

Hämeen ELY-keskus

Johanna Jalonen
johanna.jalonen@ely-keskus.fi
029 5025 154

ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYY 21.9.2022

Voit ilmoittautua myös suoraan ely-keskuksen sivuilla:

<https://sahkoinenasiointi.ahtp.fi/fi/palvelut?tyyppi=kehpa-koulutus&koulutus=136895>