

ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

# MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN PIRKANMAA

- 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 Pirkanmaan 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 kateellisempaa 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 19.10.2022**

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.

"Erityisen hyvää valmennuksessa oli porukka ja yhteishenki. Se oli aivan omaa luokkaansa. Kaikki ryhmätyöskentely oli hyvin ja osaavasti järjestettyä. Hyvät aiheet johtivat hyviin keskusteluihin. Kaikki Intotalon valmentajat ovat erittäin kokeneita, osaavia ja uskottavia. Jokaisella oli oma ote koulutukseen. Ei mitään käsien heiluttelua, vaan tehokkaita tunteja hyvällä sykkeellä."

**Atte Helenius, Montel Intergalactic 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 budjetointipohja
  - Tuote-esityksen mallipohja tuotekuvauksen laatimiseen

## Valmennusohjelman kustannus

Ely-keskus kustantaa 70% valmennuksen osallistumismaksusta (norm. 5300€), joten yrityksen omavastuuosuus on vain **1590€ + alv/osallistuja**. Osallistumismaksu on mahdollista maksaa 4 korottomassa erässä. Hinta sisältää koulutusohjelman, 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 TAMPERE

Valmennusjaksojen paikka: **Scandic Tampere Station, Tampere (os. Ratapihankatu 37)**

### TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA – OSTOKÄYTTÄYTYMINEN ON MUUTTUNUT!

**19.10.2022**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

### UUDEN AJAN MARKKINOINTISTRATEGIAN LAATIMINEN

**20.10.2022**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

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

**30.11.2022**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

### ASIAKASPROFIILIT JA OSTAJAPERSONAT

**1.12.2022**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

### PALVELUMUOTOILU JA RATKAISUN TUOTTEISTAMINEN

**18.1.2023**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

### BRÄNDIN KIRKASTAMINEN JA VIESTINNÄN STRATEGISET VALINNAT

**19.1.2023**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

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

### SÄHKÖINEN MARKKINOINTI JA DIGITAALISET TYÖKALUT ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN TUKENA

**14.2.2023**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

### SISÄLTÖSTRATEGIAN JA SISÄLTÖMARKKINOINNIN KANAVAT

**15.2.2023**

Valmentaja: *Ollis Leppänen*

Vierailijana: *Sosiaalisen median ja vaikuttajamarkkinoinnin asiantuntija Eija Gerlander, Bängeri Oy*

### TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI JA AIKAAN SAAMINEN

**22.3.2023**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

### MYYNTIKULTTUURI JA MYNNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN

**23.3.2023**

Valmentaja: *Jari Junkkari*

## 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 turvallisuusallalla 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><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-myyntin ammattilainen ja myyntitiimien tulosten nostaja. Hän kertoo vierailuluennossaan miten pk-yritys Arter Oy tuplasi kahdessa vuodessa liikevaihdon tehostamalla myynnin prosesseja.</p>	<p>Uutta näkökulmaa sosiaalisen median markkinoitviestintään luo <b>Eija Gerlander</b> mainostoimisto Bängeristä, joka on erikoistunut mm. TikTok- ja Instagram-markkinointiin ja toimii useiden sosiaalisen median vaikuttajien sisältöjen sparraajana.</p>

**Valmennuksen toteuttajana toimii Intotalo Oy, joka on toiminut yritysjohdon 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-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](http://www.intotalo.com/markkinointivalmennus)

**Lisätietoja kertovat:**

**Intotalo Oy**

Jari Junkkari

[jari.junkkari@intotalo.com](mailto:jari.junkkari@intotalo.com)

040 738 4817

**ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYY 12.10.2022**