

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KOULUTUSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE KAJAANISSA

Koulutusohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen ja asiakkuuksien johtamiseen. Tavoitteena ovat yrityksesi tuloksellisuuden parantaminen ja liikevaihdon kasvu. Koulutusohjelma vahvistaa myös alueellista yhteistyöverkostoasi ja auttaa kohdentamaan yrityksesi sisäisten resurssien käyttöä.

- Koulutusohjelma yrityksesi myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien kehittämiseen
- 10 koulutuspäivää, kaksi päivää kuukauden välein
- 2 yrityskohtaista konsultointipäivää
- Osallistumismaksu 1470 € / osallistuja (+ alv 24 %), koulutusohjelma sisältää de minimis -tukea ja on siten edullinen pk-yritykselle

Koulutusohjelman hyödyt lyhyesti

- Liiketoiminnan kehittyminen – strategian ja käytännön toimien vahvempi yhteys
- Tuloksellisuuden parantaminen – keskittyminen ydintoimintojen kannalta tärkeisiin asioihin
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen ja innostava ilmapiiri

Kenelle

Koulutusohjelma soveltuu yrittäjille, toimitusjohtajille sekä myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien parissa työskenteleville avainhenkilöille.

Ilmoittautuminen

Koulutusohjelmaan osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella. Ilmoittautumisen takaraja on **perjantaina 27.3.2020**.

ILMOITTAUDU OHJELMAAN sähköpostilla: mikko.lahtinen@balentor.fi

Koulutusohjelman sisältö

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

7.-8.4.2020

Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

*Tuija Hietanen
Sokos Hotel Valjus*

*Strategia yrityksesi myyntiä, asiakkuuksia ja markkinointia ohjaavana tekijänä
Myynti- ja markkina-analyysin laadinta
Markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta*

5.-6.5.2020

Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat

*Kert Kenner
Sokos Hotel Valjus*

*Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen, digitaalinen markkinointi
Yrityksesi markkinointiviestinnän vaikuttavuuden kehittäminen
Palveluiden ja tuotteiden onnistunut tuotteistaminen*

2.-3.6.2020

Myyntin tuloksellisuuden parantaminen

*Kert Kenner
Sokos Hotel Valjus*

*Myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
Yrityksesi myyntiprosessien kehittäminen
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut*

18.-19.8.2020

Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen

*Tuija Hietanen
Sokos Hotel Valjus*

*Asiakkuuslähtöinen ajattelutapa yrityksessäsi
Asiakkuuksien hoitamisen toimintamallit ja johtaminen
CRM – asiakastiedon hyödyntäminen ja asiakkuuksien hallinta*

15.-16.9.2020

Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

*Teemu Kaakinen
Sokos Hotel Valjus*

*Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
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 valitsemiisi 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

Koulutusohjelmaan osallistuu n. 15 kehityshaluista yritystä eri toimialoilta ja koulutuspäivissä vaihdetaan paljon parhaita käytänteitä. Ryhmässä muodostuu usein myös keskinäisiä verkostoja ja asiakkuuksia.

Koulutusohjelman sivusto

Koulutusohjelman sivusto sisältää muun muassa tarkemmat kuvaukset koulutuspäivien sisällöistä, vastauksia useimmin kysytyihin kysymyksiin ja esimerkkejä ohjelmassa käytettävistä työkaluista: <http://www.balentor.fi/markkinoinnin-ja-asiakkuuksien-johtaminen>

Koulutusohjelman valmentajat

Koulutusohjelman valmentajina toimivat kokeneet ja ammattitaitoiset yritysvalmentajat. Valmentajilla on tietoa lukuisten eri yritysten kehittämisprojekteista ja laaja poikkialainen osaaminen.



Kert Kenner

Yli 16 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

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



Teemu Kaakinen

Yli 17 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

Myynnin johtamisen ja myyjien myyntityön vaikuttavuuden kehittäminen, strategiasta johdetut muutokset ja kehitysprojektit, pk-yritysten liiketoiminnan kokonaisvaltainen konsultointi ja valmennus.



Tuija Hietanen

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

Ydinosaaminen:

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

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Asiakasvastaava Mikko Lahtinen, 044 4229 251, mikko.lahtinen@balentor.fi

ELY-keskus: Yrityskehitysasiantuntija Päivi Lappalainen, 029 5023 643, paivi.lappalainen@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>