

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KOULUTUSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE OULUSSA

Koulutusohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen ja asiakkuiden 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 asiakkuiden kehittämiseen
- 10 valmennuspäivää, 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

Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana. Kehitysohjelma on osa ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalveluita, joilla vahvistetaan yritysten kilpailukykyä. Lisätiedot sivustolta: <http://www.ely-keskus.fi/web/yritystenkehittamispalvelut/markkinoinnin-ja-asiakkuiden-johtaminen>

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.

20.-21.2.2020

*Hotelli Lasaretti
Kert Kenner*

Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat

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

26.-27.3.2020

*Hotelli Lasaretti
Kert Kenner*

Myyntin tuloksellisuuden parantaminen

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

23.-24.4.2020

*Hotelli Lasaretti
Tuija Hietanen*

Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen

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

19.-20.5.2020

*Hotelli Lasaretti
Teemu Kaakinen*

Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

*Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
Henkilökohtainen myynti- ja markkinointitaito
Myyntitilannesimulaatiot, oman myyntitavan vahvuudet ja kehityskohteet*

8.-9.6.2020

*Hotelli Lasaretti
Tuija Hietanen*

Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

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

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>

Kenelle

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

Osallistuvat yritykset

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

Koulutusohjelman sivusto

Koulutusohjelman sivusto sisältää muun muassa tarkemmat kuvaukset valmennuspäivien sisällöistä, vastauksia useimmin kysyttyihin 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 15 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 15 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

Myyntien 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:

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

Referenssit

Olemme vuosien varrella kehittäneet lukuisia yrityksiä, joista monet jatkavat edelleen asiakkainamme. Koulutusohjelman sivusto sisältää referenssejä sekä ohjelmiin osallistuneiden yritysten kokemuksia.

Tässä muutama koulutusohjelmaan osallistunut yritys Pohjois-Pohjanmaan alueelta:

"Tämä koulutus oli monipuolinen, antoisa, myönteinen ja ennen kaikkea tätä päivää."

"Parasta oli avoin ja rento ilmapiiri, jossa epäonnistumisen pelko ei rajoittanut keskustelua."

"Saimme tuloksia ihan konkreettisesti. Hyvä valmennusote. Sopivasti pilkettä silmäkulmassa."

Pedihealth⁺


novec

PRIMATEST

 Häyrynen

PullaPirtti

MAXTECH


JES
Saneeraus Oy

 ALLTIME

 WiseTime

Ilmoittautuminen

Koulutusohjelmaan osallistuminen ei edellytä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella.

Ilmoittautumisen takaraja on **keskiviikkona 12.2.2020.**

[ILMOITTAUDU OHJELMAAN](#)

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Asiakasvastaava Mikko Lahtinen, 044 4229 251, mikko.lahtinen@balentor.fi
ELY-keskus: Asiantuntija Päivi Lappalainen, 029 5023 643, paivi.lappalainen@ely-keskus.fi

Balentor ja ELY-yhteistyö

Balentor Oy on toiminut ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana vuodesta 2010 alkaen. ELY on valinnut puitetoimittajat laadullisia ja tuloksellisia kriteereitä painottaen – hinta on ollut kaikille sama. Erityisesti korkea koulutus- ja osaamistaso, vahva kokemus pk-yritysten kehittämisestä ja edellytykset toteuttaa tuloksellista konsultointia ovat vaikuttaneet puitetoimittajaksi valintaan.