

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE TURUSSA

Kehitysohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen ja asiakkuuksien johtamiseen. 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 1470 € / osallistuja (+ alv 24 %), kehitysohjelma sisältää de minimis -tukea ja on siten edullinen pk-yritykselle

Kehitysohjelman 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-asiakkuuksien-johtaminen>

Kehitysohjelman sisältö

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

1.-2.10.2020

Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

*Teemu Kaakinen
Etätoteutus (Teams)*

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

5.-6.11.2020

Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat

*Kert Kenner
Etätoteutus (Teams)*

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

3.-4.12.2020

Myyntin tuloksellisuuden parantaminen

*Kert Kenner
Etätoteutus (Teams)*

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

12.-13.1.2021

Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen

*Karoliina Heiskanen
Etätoteutus (Teams)*

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

9.-10.2.2021

Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen

*Petri Jaatinen
Etätoteutus (Teams)*

*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 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

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

Osallistuvat yritykset

Kehitysohjelmaan osallistuu n. 15 kehityshaluista yritystä eri toimialoilta ja valmennuskerroilla vaihdetaan 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.



Kert Kenner

20 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 1000 pk-yrityksen toimintaa. Syksyllä 2020 ilmestyvän #Myyntikirjan kirjoittaja.

Ydinosaaminen:

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



Petri Jaatinen

Yli 15-vuoden kokemus yritysten kehittämisestä ja yrittäjyydestä.

Ydinosaaminen:

Myyntin, asiakkuuksien ja asiakaspalvelun strateginen johtaminen sekä johtamisen ja esimiestyön kehittäminen.



Teemu Kaakinen

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

Ydinosaaminen:

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



Karoliina Heiskanen

Yli 15 vuoden kokemus asiakaspalvelun, myynnin ja markkinoinnin kehittämisestä.

Ydinosaaminen

Asiakaspalvelun ja myynnin kehittäminen, myynnin strateginen johtaminen, tuloksellisen myyntityön kehittäminen, työhyvinvoinnin kehittäminen, pk-yritysten liiketoiminnan kokonaisvaltainen konsultointi ja valmennus.

Referenssit

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

Tässä muutama kehitysohjelmaan osallistunut yritys Varsinais-Suomen alueelta:

"Kannattaa ehdottomasti osallistua, jos tähtää kasvuun ja tarvitsee tukea esimerkiksi markkinoinnissa."

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

"Saimme paljon työkaluja niin myyntiin kuin markkinointiinkin. Konsultaatiopäivät olivat aivan erinomaisen hyödyllisiä."

NordPile



**LAITILAN
TR TALORAKENNE**



FINLON OY

Härkätien Puhelin
htp.fi
Paikallisena parempi

PELTI-SAARI

VOHEK

SN-KIINNIKE
kiinnitystarvikkeet alan ammattilaisille

Ilmoittautuminen

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

Ilmoittautumisen takaraja on **maanantaina 21.9.2020**.

[ILMOITTAUDU OHJELMAAN](#)

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Asiakkuusspesialisti Katja Jokiniemi, 046 922 8669, katja.jokiniemi@balentor.fi
ELY-keskus: Asiantuntija Pirkka Hyssälä 0295 023 037, pirkka.hyssala@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.