



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE OULUSSA

Supersuosittu kehitysohjelma on nyt uudistettu! Ohjelma sisältää mm. ainoana Suomessa täysin uudet kahdeksan (8) lisäetua osallistujille. Parhaat modernin myynnin työkalut, markkinoinnin ja asiakkuuksien hoidon menetelmät sekä liiketoiminnan kehittämisen askelmerkit yhdessä paketissa. Kaukana perinteisestä myyntikoulutuksesta – tarjoaa uusia, aidosti liiketoimintaanne hyödyntäviä oivalluksia.

- Kehitysohjelma yrityksesi myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien kehittämiseen
- 10 valmennuspäivää, kaksi päivää kuukauden välein
- 2 yrityskohtaista konsultointipäivää
- Osallistumismaksu 1590 € / 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
- Käytännönläheisyys – pk-yritykselle rakennettu työkalupakki käyttöösi arjen toimintojen tehostamisen tueksi
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen, alueellinen verkostoituminen ja innostava ilmapiiri



Balentor Oy toimii ELY-keskusten valtakunnallisena puitetoimittajana. Kehitysohjelma on osa ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalveluita, joilla vahvistetaan yritysten kilpailukykyä. Lisätiedot sivustolta:

<https://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.

15.-16.3.2022

Uuden ajan markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

Teemu Kaakinen

*Strategia yrityksesi markkinointia, myyntiä ja asiakkuuksia ohjaavana tekijänä
Strategisen myynti- ja markkina-analyysin laadinta
Oman yrityksen markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta*

12.-13.4.2022

Modernin markkinoinnin kehittäminen

Kert Kenner

*2020-luvun asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutos
Markkinoinnin modernit kanavat ja työkalut
Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen*

10.-11.5.2022

Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

Teemu Kaakinen

*Myyntikonseptin merkitys, rakentaminen ja myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
Uuden ajan myyntikonseptin mittaaminen ja johtaminen
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut*

14.-15.6.2022

Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Tuija Hietanen

*Asiakaskeskeinen palvelumuotoilu kilpailuetuna
Asiakaskokemuksen rakentaminen ja mittaaminen
Asiakaskeskeinen liiketoiminta – asiakkuuksien hallinta, johtaminen ja kehittäminen*

18.-19.8.2022

Uuden ajan myyntitaidot

Teemu Kaakinen

*Vaikuttava neuvottelutaito – asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaminen
Ratkaisumyynti ja 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.



Tuija Hietanen

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

Ydinosaaminen:

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



Kert Kenner

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

Ydinosaaminen:

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



Teemu Kaakinen

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

Ydinosaaminen:

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



Petri Saarinen

Yli 10 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä ja valmentamisesta sekä yrittäjyydestä.

Ydinosaaminen:

Nykytilan analysointi ja vision sekä strategian luominen, strategian toimeenpano, ihmisten johtaminen.

LISÄEDUT OSALLISTUJILLE

1. Kickstart – Yritysalkuanalyysi

Ennen koulutusta yrityksille tehdään tarkka alkuanalyysi. Analyysissa tunnistetaan yrityskohtaisesti markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen koulutusohjelman vahvuudet ja kehitystarpeet sekä laaditaan yrityskohtainen kehityssuunnitelma. Suunnitelma toimii pohjana myös yrityksille tehtävässä konsultoinnissa.

2. Markkinointi- ja myyntityökalupakki käytössä koulutuksen ajan

Balentorilla on lähes 30 vuoden kokemus markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien johtamisen saralta. Vuosien saatossa olemme räätälöineet sadoittain erilaisia teemoihin liittyviä lomakkeita, templateja ja työkaluja pk-yritysten kehittämisen tueksi. Osallistujayritykset saavat käyttöönsä yli 40 käytännön työkalua, joita he voivat hyödyntää oman toimintansa kehittämisessä ja tuloksellisuuden edistämässä.

3. Balentorin Myyjäarviointi

Balentor tulee toteuttamaan kaikille osallistujille suositun Myyjäarvioinnin osana koulutuskokonaisuutta. Arvioinnin kautta osallistuja saa tietoa omista vahvuuksista ja heikkouksista sekä tulosten pohjalta hänen taitojaan kehitetään paremmaksi eri koulutuskertojen yhteydessä. Balentor on edelläkävijä erilaisten arviointien toteutuksessa ja toimii globaalisti muun muassa IBM:n kanssa arviointien saralla.

4. Balentorin materiaalipankki

Balentorilla on käytössä laaja ja monipuolinen asiantuntijoiden tuottama materiaalipankki, joka sisältää blogeja, whitepapereita ja videoita valmennuksen eri aiheista. Nämä kaikki materiaalit ovat käytössä osallistujilla etäoppimista varten.

5. Balentor Forum

Balentor Forum on useita vuosia sitten perustettu Balentorin FB-ryhmä, johon pääsevät vain Balentorin ELY-koulutusohjelman käyneet. Vuosien saatossa ryhmä on kasvanut useiden satojen jäsenten laajuiseksi yritysverkostoksi.



6. #Huippukehittyjä – sertifikaatti

Osana koulutusta tullaan järjestämään #Huippukehittyjä – kilpailu. Kilpailun tarkoituksena on positiivisessa hengessä kilpailla parhaiten kehittyvästä myyntiorganisaatiosta ja henkilöstä. Kilpailu pitää sisällään erilaisia tehtäviä ja tavoitteita, jotka kytetään osaksi eri koulutuskertoja. Lopuksi voittaja palkitaan #Huippukehittyjä –sertifikaatilla ja palkinnoksi voittaja saa fyysisen #Myyntikirjan.



7. Balentorin oppimisympäristö

Koulutusta varten Balentor on rakentanut yrityksille Teamsiin räätälöidyn oppimisympäristöalustan. Alusta mahdollistaa verkostoitumisen, materiaalien ja työkalujen jakamisen ja neuvojen pyytämisen reaaliajassa.

8. Mahdollisuus edullisiin lisäkonsultointeihin

Ohjelman jälkeen osallistujilla on mahdollisuus anoa ELY-keskukselta 2–5 päivään kerrallaan 325 € per päivä maksavia lisäkonsultointeja. Näiden avulla voidaan varmistaa yrityksen kehittyminen myös ohjelman jälkeen.

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 Pohjois-Pohjanmaan 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."

Pedihealth⁺

novac

PRIMATEST

Häyrynen

PullaPirtti

MAXTECH

JES
Saneeraus Oy

ALLTIME

WiseTime

Ilmoittautuminen

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

Ilmoittautumisen takaraja on **sunnuntaina 6.3.2022.**

ILMOITTAUDU OHJELMAAN sähköpostilla: anne.ruohonen@balentor.fi

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Asiakkuusspesialisti Anne Ruohonen, 046 921 6414, anne.ruohonen@balentor.fi
ELY-keskus: Yrityskehitysasiantuntija Päivi Lappalainen, 0295 023 643, 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. Erytisesti korkea koulutus- ja osaamistaso, vahva kokemus pk-yritysten kehittämisestä ja edellytykset toteuttaa tuloksellista konsultointia ovat vaikuttaneet puitetoimittajaksi valintaan.