



MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

BALENTOR

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE KESKI-POHJANMAALLA JA POHJANMAALLA

Suosittu kehitysohjelma on nyt uudistettu! Kehitysohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen, asiakkuuksien johtamiseen ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittämiseen. 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 1590 € / osallistuja (+ alv 24 %), kehitysohjelma sisältää de minimis -tukea ja on siten edullinen pk-yritykselle
- Osallistujamäärä 10–20 henkilöä, pääsääntöisesti yksi osallistuja per yritys
- Koulutus toteutetaan Kokkolassa (lähipäiviä voi olla myös Vaasassa osallistujien mukaan)

Kehitysohjelman hyödyt lyhyesti

- Liiketoiminnan kehittyminen – strategian ja käytännön toimien vahvempi yhteys
- Tuloksellisuuden parantaminen – keskittyminen ydintoimintojen kannalta tärkeisiin asioihin
- Käytännönläheisyys – pk-yrityksen työkalupakki käyttöösi arjen toimintojen tehostamiseen
- Parhaat käytänteet – vertaisoppiminen, alueellinen verkostoituminen ja innostava ilmapiiri



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>

Kehitysohjelman sisältö

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

8.-9.11.2022 Uuden ajan markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen

Tuija Hietanen

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

13.-14.12.2022 Modernin markkinoinnin kehittäminen

Kert Kenner

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

17.-18.1.2023 Uuden ajan myyntikonsepti ja sen johtaminen

Tuija Hietanen

- Myyntikonseptin merkitys, rakentaminen ja myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
- Uuden ajan myyntikonseptin mittaaminen ja johtaminen
- Myynnin käytännön johtaminen ja työkalut

14.-15.2.2023 Palvelumuotoilu ja asiakaskeskeisen liiketoiminnan kehittäminen

Tuija Hietanen

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

14.-15.3.2023 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 valitsemissi 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 noin 10–20 kehityshaluista yritystä eri toimialoilta ja valmennuskerroilla vaihdetaankin 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 läpivienti.



Teemu Kaakinen

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

Ydinosaaminen:

Myynnin johtamisen ja myynnin kehittäminen, strategiset muutos- ja kehitysprojektit, pk-yritysten liiketoiminnan kokonaisvaltainen konsultointi ja valmennus.



Kert Kenner

Yli 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.



Petri Saarinen

Yli 10 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä, valmentamisesta sekä yrittäjyydestä.

Ydinosaaminen:

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

LISÄEDUT OSALLISTUJILLE

1. Kickstart – Yritysalkuanalyysi

Ennen kehitysohjelmaa yrityksille tehdään tarkka alkuanalyysi. Analyysissa tunnistetaan yrityskohtaisesti markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen kehitysohjelman vahvuudet ja kehitystarpeet sekä laaditaan yritysکوhtainen 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 kehitysohjelmakokonaisuutta. 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-kehitysohjelman käyneet. Vuosien saatossa ryhmä on kasvanut useiden satojen jäsenten laajuiseksi yritysverkostoksi.

6. #Huippukehittyjä – sertifikaatti

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



7. Balentorin oppimisympäristö

Kehitysohjelmaa 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 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."



Ilmoittautuminen

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

Ilmoittautumisen takaraja on **maanantai 31.10.2022**.

ILMOITTAUDU KEHITYSOHJELMAAN TÄSTÄ

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy: Markkinointikonsultti Henri Hinkkanen, 050 406 5280, henri.hinkkanen@balentor.fi
ELY-keskus: Kehittämispäällikkö Kari Välimäki, 029 5027 642, kari.valimaki@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.