

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

KEHITYSOHJELMA PK-YRITYSTEN AVAINHENKILÖILLE JYVÄSKYLÄSSÄ

Kehitysohjelmassa keskitytään yrityksesi myynnin kehittämiseen, markkinoinnin tehostamiseen ja asiakkuuksien johtamiseen. Tavoitteena ovat yrityksesi tuloksellisuuden parantaminen ja liikevaihdon kasvu. Ohjelma 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
- Osallistujaa voi vaihtaa valmennuskertojen välillä
- ELY rahoittaa 70% osallistumismaksusta, yrityksellesi jäävä osuus on 1470 EUR (+ alv. 24%)

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

Kehitysohjelman sisältö

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

- | | |
|------------------------|---|
| 26. – 27.1.2017 | Markkinoinnin, myynnin ja asiakkuuksien strateginen kehittäminen |
| Teemu Kaakinen | Strategia yrityksesi myyntiä, asiakkuuksia ja markkinointia ohjaavana tekijänä
Myynti- ja markkina-analyysin laadinta
Markkinointi-, myynti- ja asiakkuusstrategian laadinta |
| 23. – 24.2.2017 | Markkinoinnin vaikuttavuuden kehittäminen ja digitaaliset viestintäkanavat |
| Kert Kenner | Pk-yrityksen markkinoinnin johtaminen, digitaalinen markkinointi
Yrityksesi markkinointiviestinnän vaikuttavuuden kehittäminen
Palveluiden ja tuotteiden onnistunut tuotteistaminen |
| 23. – 24.3.2017 | Myyntin tuloksellisuuden tehostaminen |
| Kert Kenner | Myyntitulokseen vaikuttavat tekijät
Yrityksesi myyntiprosessien kehittäminen
Myyntin käytännön johtaminen ja työkalut |
| 20. – 21.4.2017 | Asiakassuhteiden tavoitteellinen vahvistaminen ja kehittäminen |
| Teemu Kaakinen | Asiakkuuslähtöinen ajattelutapa yrityksessäsi
Asiakkuuksien hoitamisen toimintamallit ja johtaminen
CRM – Asiakastiedon hyödyntäminen ja asiakkuuksien hallinta |
| 18. – 19.5.2017 | Henkilökohtaisen myyntityön vaikuttavuuden parantaminen |
| Teemu Kaakinen | 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 syvennyttään valitsemissä aiheisiin, määritellään tavoitteet ja konkreettiset toimenpiteet, joilla varmistetaan tavoitteisiin pääseminen. Konsultointipäiviä voi myös hyödyntää väliin jääneen valmennuskerran läpikäyntiin.

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. Osallistujaa voi vaihtaa valmennuskertojen välillä.

Osallistuvat yritykset

Ohjelmaan 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 hyödyt lyhyesti

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

Kehitysohjelman valmentajat

Kehitysohjelman 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 250 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

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



Teemu Kaainen

Yli 16 vuoden kokemus pk-yritysten liiketoiminnan kehittämisestä. Kehittänyt yli 250 pk-yrityksen toimintaa.

Ydinosaaminen:

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

Referenssit

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

Saimme tuloksia ihan konkreettisesti. Hyvä valmennusote.
- Lahti -

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

Hyvää konkreettista tietoa myymisestä tosielämän esimerkeillä.
- Helsinki -



Lujatalo Oy
YHDESSÄ RAKENTAEN

marimekko®



WÄRTSILÄ

VINCIT

FIRSTBEAT

GRANO

MEDIA MT TAIVAS

Ilmoittautuminen

Kehitysohjelmaan osallistuminen ei edellytä erillistä ELY-tuen hakemista eikä pitkää hakuprosessia – kaikki hoituu yhdellä ilmoittautumisella. Voit myös ilmoittautua suoraan yhteyshenkilöllemme.

Ilmoittautumisen takaraja on keskiviikko 13.1.2017.

[ILMOITTAUDU OHJELMAAN](#)

Yhteyshenkilöt

Balentor Oy Asiakkuusspesialisti Birgitta Kempainen 050 570 3600 birgitta.kempainen@balentor.fi

ELY-keskus Kehittämispäällikkö Pirjo Suhonen 029 502 4601 pirjo.suhonen@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.