



23.9.2022 - 02.12.2022 | Seinäjoki, Hotelli Sorsanpesä

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 23.9.–02.12.2022 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki, Hotelli Sorsanpesä

Jokaisen menestyvän myyntijohtajan eduksi on kouluttautua, verkostoitua ja sparrata uusia ajatuksia. Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi tarjoaa kaikkea tätä –laadukkaan ja kokonaisvaltaisen kurssikokonaisuuden, nykyaikaiset menetelmät ja käytännönläheisen toteutuksen.

Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu b2b myynninjohtajille tai näistä tehtävistä kiinnostuneille.

Kurssi valmentaa osallistujia myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen ja myynnin nykyaikaiseen johtamiseen. **Sparraustyyppisen opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta omaan yritykseen myyntistrategia tai päivitetään olemassa olevaa.**

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle ja tule mukaan!

Jakso 1 Myynnin strategia ja suunnittelu 23.9.2022 klo 9-14

Jakso 2 Myynnin tavoitteet ja mittarit 13.10.2022 klo 9-14

Jakso 3 Myyjien johtaminen ja esimiestyö 11.11.2022 klo 9-14

Jakso 4 Myynnin tukeminen 02.12.2022 klo 9-15.30

Kurssi toteutetaan lähikoulutuksena Seinäjoella.

ALKAA

23.09.2022 09.00 -
02.12.2022 16.00

SIJAINTI

Hotelli Sorsanpesä,
Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

1875 € / 1875 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

2500 € / 2500 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Strategisen ajattelun kehittämisen lisäksi kurssilla käydään läpi etenkin myyjien henkilöstöjohtamista, myynnin suunnittelua ja myynnin johtamisen yleisimpiä kehityskohteita. Kurssi sopii myös vientimyyntiä tekeville b2b-yrityksille.

Sparraustyypin opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta oman yrityksen myyntistrategia sekä kuullaan 3 eri case-esimerkkiä myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Kurssi on tyyliltään proaktiivinen ja kurssin aikana osallistujat pääsevät jakamaan kokemuksia ja verkostoitumaan keskenään. Lisäksi osallistujilla on käytössään keskusteluryhmä sekä yhteinen sähköinen alusta, jossa on tehtäviä, videoita ja muuta oppimismateriaalia myynnin johtamiseen liittyen.

TAVOITE

Käytännönläheinen, tiivis ja kokonaisvaltainen koulutus, jonka tavoitteena on

- valmentaa osallistujat oman myyntiorganisaation johtamiseen
- sparrata ja vahvistaa osaamista nykyaikaisiin menetelmiin myynnin johtamisessa.

SISÄLTÖ

Kurssilla käydään läpi

- Myyjien henkilöstöjohtamista
- Myynnin suunnittelua
- Myynnin johtamisen yleisempiä kehityskohteita
- Strategisen ajattelun kehittämistä
- Case-esimerkkejä oikeasta elämästä

Kurssilla myös

- Tehdään omalle yritykselle konkreettinen myyntistrategia
- Jaetaan kokemuksia ja verkostoidutaan

MIKSI HMJ-KURSSILLE?

- Antaa uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen.
- Mahdollistaa omien ideoiden sparraamisen muiden kanssa ja asiantuntijan johdolla.
- Tarjoaa konkreettista apua myyntistrategian laatimiseen.
- Herättää uusia ajatuksia ja ideoita myynnin asia- ja henkilöjohtamisesta.
- Antaa monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla esimerkiksi haastamaan itseään, haistelemaan uusia tuulia nykyaikaisista ratkaisuista, kuten socialsellingistä tai oppimaan parhaista ratkaisuista käytännön oppien kautta.
- Tiivis toteutus n. 5 kuukauden aikana, puolen päivän lähijaksoissa, mahdollistaa osallistumisen joustavasti työn lomassa. Ei sitoutumista pitkään koulutusjaksoon.
- Hyväksi todettu konsepti, palaute jo järjestetyistä kursseista (keskiarvo 4,7)
- Sisältää koulutusonline.fi videokirjaston käytön kurssin ajan (arvo 395€ + alv24%)

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

Ohjelma

Myynnin strategia ja suunnittelu 23.9.2022 klo 9.00–14.00

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case

Myynnin tavoitteet ja mittarit 13.10.2022 klo 9.00–14.00

- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantarjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työ sopimukset
- Case

Myyjien johtaminen ja esimiestyö 11.11.2022 klo 9.00–14.00

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myynnin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa
- Case

Oman myyntistrategian palautus viim. 25.11.2022

Myynnin tukeminen 2.12.2022 klo 9.00–15.00

- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiatehtävien esittely
- Yhteenvedo ja päätössanat, todistusten jakaminen

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 23.9.2022 SEINÄJOKI	23.9.2022 klo 09:00	23.9.2022 klo 14:00
Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 13.10.2022 SEINÄJOKI	13.10.2022 klo 09:00	13.10.2022 klo 14:00
Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 11.11.2022 SEINÄJOKI	11.11.2022 klo 09:00	11.11.2022 klo 14:00
Jakso 4: Myynnin tukeminen 2.12.2022 SEINÄJOKI	2.12.2022 klo 09:00	2.12.2022 klo 15:30

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen

Toimitusjohtaja
Rodstein Oy

Ville Orrenmaa

Toimitusjohtaja
Myyntinmaailma Oy

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

06 429 8100
ep@kauppakamari.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarilla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.