



27.9.2022 - 29.11.2022 | Kuopio, Kuopion Saana

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 27.9.-29.11.2022 Kuopio

Jokaisen menestyvän myyntijohtajan takana on mahdollisuus 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 kursilla tehdään omaan yritykseen myyntistrategia tai päivitetään olemassa olevaa.**

Kurssi toteutetaan lähitoteutuksena Kuopiossa.

Kurssi järjestettiin ensimmäisen kerran Kuopiossa viime syksynä, ja osallistujat olivat kokonaisuuteen erittäin tyytyväisiä.

Kurssi sai yleisarvosanaksi 4,8/5.

Kuopion kurssista sanottua:

"Mielenkiintoinen, hyödyttävä ja laadukas kurssi! Suosittelen!"

"Vaikka päivät olivat pitkiä, pysyi kurssi kiinnostavana. Varsinkin keskustelut päivän aiheista piti päivät antoisina. Kiitos!"

"Pätevät luennoitsijat."

Suosittellemme ilmoittautumaan mukaan HETI varmistaaksesi paikkasi tällä suositulla kokonaisuudella!

ALKAA

27.09.2022 09.00 -
29.11.2022 15.30

SIJAINTI

Kuopion Saana,
Kuopio

JÄSENHINTA

1850 €

(+alv 24%)

HINTA

2500 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle ja tule mukaan!

Jakso 1 Myynnin strategia ja suunnittelu 27.9.2022 klo 9-14

Jakso 2 Myynnin tavoitteet ja mittarit 11.10.2022 klo 9-14

Jakso 3 Myyjien johtaminen ja esimiestyö 1.11.2022 klo 9-14

Jakso 4 Myynnin tukeminen 29.11.2022 klo 9-15.30

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

Sparraustyyppisen 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 henkilöstöjohtamisesta.
- Antaa monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla esimerkiksi haastamaan itseään, haistelemaan uusia tuulia nykyaikaisista ratkaisuksista, kuten socialsellingistä tai oppimaan parhaista ratkaisuksista käytännön oppien kautta.
- Tiivis toteutus n. 3 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 375 € + alv 24 %)

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Ilmoittaudu kurssille viimeistään 20.9.2022. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

Ohjelma

Kaikki kurssipäivät pidetään Kuopion Saanassa (Siikaranta 12, Kuopio)

Myynnin strategia ja suunnittelu 27.9.2022 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 11.10.2022 klo 9.00–14.00

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

Myyjien johtaminen ja esimiestyö 1.11.2022 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. 22.11.2022

Myynnin tukeminen 29.11.2022 klo 9.00–15.30

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

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päättyy
HMJ 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 27.9.2022 KUOPIO	27.9.2022 klo 09:00	27.9.2022 klo 14:00
HMJ 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 11.10.2022 KUOPIO	11.10.2022 klo 09:00	11.10.2022 klo 14:00
HMJ 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 1.11.2022 KUOPIO	1.11.2022 klo 09:00	1.11.2022 klo 14:00
HMJ 4. jakso: Myynnin tukeminen 29.11.2022 KUOPIO	29.11.2022 klo 09:00	29.11.2022 klo 15:30

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi
Kehitysjohtaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen
Toimitusjohtaja
Rodstein Oy

Ville Orrenmaa
Toimitusjohtaja
Myynninmaailma Oy

Eeva Perttula
Myyntijohtaja
Atea Finland Oy

Kuopion alueen kauppakamari

017 266 3800
kauppakamari@kuopiochamber.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.

Kuopion alueen 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.