



08.11.2022 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Kumppaneiden ja kansainvälistymisen johtaminen 8.11.2022

Hybriditoteutus: & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Miten nostaa yrityksen myynti kansainvälisillä markkinoilla seuraavalle tasolle? Koulutuksessa perehdytään siihen, miten oikeaoppisella myyntikumppaneiden johtamisella ja kumppaniyhteistyön kehittämisellä voi saada merkittävää apua myynnin kiihdyttämiseen. Lisäksi koulutuksessa perehdytään digitaalisuuden hyödyntämiseen kumppaniyhteistyössä.

ALKAA

08.11.2022 12.00 -
08.11.2022 16.00

SIJAINTI

Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

420 € / 420 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

560 € / 560 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Miten nostaa yrityksen myynti kansainvälisillä markkinoilla seuraavalle tasolle? Koulutuksessa perehdytään siihen, miten oikeaoppisella myyntikumppaneiden johtamisella ja kumppaniyhteistyön kehittämisellä voi saada merkittävää apua myynnin kiihdyttämiseen. Lisäksi koulutuksessa perehdytään digitaalisuuden hyödyntämiseen kumppaniyhteistyössä.

Koulutus on suunnattu vientikauppaa aloittaville ja sitä kehittäville yrityksen vastuuhenkilöille, jotka haluavat kiihdyttää yrityksen myyntiä olemassa olevilla kansainvälisillä markkinoilla.

Kouluttajana toimii toimitusjohtaja, johtava konsultti **Tero Nummila** Laetus Oy:stä. Hänelle on yli 15 vuoden kokemus pk-yritysten kansainvälisen liiketoiminnan kehittämisestä sekä kohdemarkkinoilla toimimisesta. Päätoimessaan hän konsultoi ja kehittää Laetus Oy:n asiakkaiden kansainvälistä liiketoimintaa valikoiduilla markkinoilla Euroopassa ja Latinalaisessa Amerikassa. Lisäksi hän on toiminut hallitusammattilaisena kansainvälistyvissä pk-yrityksissä.

Ohjelma

12.00

Kumppanimyynnin skaalaaminen myyntikanavaa kehittämällä

Myyntikumppanien johtaminen ja sen työkalut

Kumppanin profiilin määrittäminen

Kumppaneiden vertaileminen ja kehittäminen

Yhteisen myynti- ja markkinointisuunnitelma rakentaminen

Yhteistyön syventäminen myynnin lisäämiseksi

Digitaalisuuden hyödyntäminen kumppaniyhteistyössä

Case-esimerkkejä

16.00

Koulutus päättyy

Asiantuntijat

Tero Nummila

CEO

Laetus Oy

Asiakaspalvelu

09 2286 0360

asiakaspalvelu@kauppakamarikauppa.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.

Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.