



HYVÄKSYTTY
MYyntIJOHTAJA

HMJ[®]

-KURSSI

04.10.22-
18.01.23
OULUSSA

04.10.2022 - 18.1.2023 | Oulu,

Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 4.10.2022-18.1.2023 Oulu

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.

Kenelle? Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu b2b myyntijohtajille tai näistä tehtävistä kiinnostuneille. Kurssi sopii myös vientimyyntiä tekeville b2b-yrityksille.

Mitä? Kurssi valmentaa osallistujia myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen ja myynnin nykyaikaiseen johtamiseen. Sparraustyyppisen opiskelun lisäksi osallistujat tekevät kurssilla **oman organisaation myyntistrategian** tai päivittävät jo olemassa olevaa.

Suosittua kurssia on toteutettu aiemmin Helsingissä, Oulussa, Turussa ja Seinäjoella. Tule mukaan ja nosta organisaatiosi myynnin johtaminen uudelle tasolle!

[Katso kurssin referenssivideo](#) (Piritta Jalonen, Terveystalo Julkiset Palvelut Oy)

TUTUSTU HMJ-SIVUSTOON: hyvaksyttymyntityjohtaja.fi

ALKAA

04.10.2022 09.00 -
18.01.2023 15.00

SIJAINTI

Oulu

JÄSENHINTA

1875 €

(+alv 24%)

HINTA

2500 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

TAVOITE:
Käytännönläheinen, tiivis ja kokonaisvaltainen koulutus, jonka tavoitteena on:
- valmentaa osallistujat oman myyntiorganisaation johtamiseen
- sparrata ja vahvistaa osaamista nykyaikaisiin menetelmiin myynnin johtamisessa

SISÄLTÖ:
Kurssilla käsitellään:

- Myyjien henkilöstöjohtamista
- Myynnin suunnittelua
- Myynnin johtamisen yleisempiä kehityskohteita
- Strategisen ajattelun kehittämistä
- Case-esimerkkejä myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Lisäksi kurssilla:

- tehdään tai päivitetään **omalle yritykselle konkreettinen myyntistrategia**
- jaetaan kokemuksia ja verkostoidutaan

Kurssi on tyylliltään 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.

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 neljässä lähijaksossa mahdollistaa osallistumisen joustavasti työn lomassa. Ei sitoutumista pitkään koulutusjaksoon.
- Sisältää koulutusonline.fi -videokirjaston käytön kurssin ajan (arvo 375 € + alv24%)

TUTUSTU HMJ-SIVUSTOON!

Täältä näet mm. tulevat koulutukset, referenssit, aiemmalta kurssilta valmistuneet (luvan kuvan ja nimen julkaisuun antaneet) ja muuta mielenkiintoista lisätietoa: hyvaksyttymyyntijohtaja.fi/

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Pyydämme ilmoittautumaan viimeistään 27.9. mennessä. Etuhinta edellyttää kirjautuneena asiointia. Voit ilmoittautua kurssille myös: [jaana.lahtinen\(at\)chamber.fi](mailto:jaana.lahtinen(at)chamber.fi), puh. 050 408 0663.

Ohjelma

Aikataulu:
Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10. klo 9-14
Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 3.11. klo 9-14
Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 24.11. klo 9-14
Jakso 4: Myynnin tukeminen 18.1. klo 9-15

Paikka: Oulu, osoite tarkentuu myöhemmin.

Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10. 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 3.11. klo 9.00–14.00

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

Myyjien johtaminen ja esimiestyö 24.11. 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. 11.1.2023.

Myynnin tukeminen 18.1. klo 9.00–15.00

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

Tervetuloa mukaan!

Paikkoja kurssille rajoitetusti! **Pyydämme ilmoittautumaan 27.9. mennessä.** Voit ilmoittautua verkkokaupan kautta tai: [jaana.lahtinen\(at\)chamber.fi](mailto:jaana.lahtinen(at)chamber.fi), puh. 050 408 0663.

ILMOITTAUTUMISOHJE (verkkokauppa):

Valitse ilmoittautuvien henkilöiden määrä ja klikkaa *Lisää ostoskoriin*. Voit joko kirjautua sisään KauppakamariTilin tunnuksilla tai valita Jatka kirjautumatta. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen. **Etuhinta edellyttää siis kirjautuneena asiointia.**

Täytä pyydytety tiedot ja klikkaa *Tallenna*. Hyväksy tilausehdot ja henkilötietojen käsittelyehdot ja klikkaa *Jatka*. Maksu-vaiheessa voit muokata laskutusosoitetta ja ilmoittaa verkkolaskuosoitteen. Mikäli valitset maksutavaksi laskun, laskutamme osallistumisen 1. jakson jälkeen. Lopuksi klikkaa *Vahvista Tilaus*.

Huom! Mikäli tilauksesi lopussa ei näy kiitosviestiä tai et saa vahvistusviestiä sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion) ilmoittautuminen on todennäköisesti jäänyt kesken. Ongelmatilanteissa ota yhteyttä: Jaana Lahtinen, puh. 050 408 0663, [jaana.lahtinen\(at\)chamber.fi](mailto:jaana.lahtinen(at)chamber.fi)

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
HMJ-kurssi 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10.2022 Oulu	4.10.2022 klo 09:00	4.10.2022 klo 14:00
HMJ-kurssi 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 3.11.2022 Oulu	3.11.2022 klo 09:00	3.11.2022 klo 14:00
HMJ-kurssi 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 24.11.2022 Oulu	24.11.2022 klo 09:00	24.11.2022 klo 14:00
HMJ-kurssi 4. jakso: Myynnin tukeminen 18.1.2023 Oulu	18.1.2023 klo 09:00	18.1.2023 klo 15:00

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen

Toimitusjohtaja
Rodstein Oy

Ville Orrenmaa

Toimitusjohtaja
Myynninmaailma Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663
jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: 7 päivää ennen ensimmäistä kurssijaksoa tehdyistä perumisista laskutamme 50 % osallistumismaksusta. Mikäli osallistuminen perutaan kaksi (2) arkipäivää ennen kurssin alkua tai sen jälkeen, tai osallistuja ei saavu paikalle, laskutamme koko osallistumismaksun. Paikan voi luovuttaa kollegalle, jos et itse pääse osallistumaan. Sairauslomatodistuksen toimittaminen oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.