



26.1.2023 - 02.2.2023

Sales Days – tulosta myyntiin! -etäkoulutus (Oulu)

Etätoteutus: Teams

Sales Days -koulutuksessa käsitellään modernin myynnin ja markkinoinnin johtamista erityisesti b2b-yritysten kautta. Käymme case-esimerkkien avulla läpi, millaisia konkreettisia myynnin ja markkinoinnin toimenpiteitä menestyvät yritykset ovat tehneet kasvunsa eteen. Aamupäivien aikana saat myös vinkkejä siihen, mitä johdon tulee huomioida rakentaessaan modernia myyntiorganisaatiota.

Kenelle? Koulutus on suunnattu yritysten toimitusjohtajille, myynnin ja markkinoinnin johtajille sekä myynnin ja markkinoinnin tehtävissä toimiville.

Koulutus jakautuu kahteen itsenäiseen tapahtumaan (osa 1 ja 2).

Koulutustapahtumat täydentävät toisiaan ja parhaimman kokonaisuuden saatkin osallistumalla molempiin aamupäiviin! Tervetuloa linjoille!

ALKAA

26.01.2023 09.00 -
02.02.2023 12.00

SIJAINTI

JÄSENHINTA

690 €

(+alv 24%)

HINTA

1035 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutus ja sähköinen koulutusmateriaali.

Kuvaus

Koulutuksessa saat käytännön vinkkejä myynnin ja markkinoinnin organisointiin omassa organisaatiossasi. Syvennymme myynnin ja markkinoinnin parhaimpiin käytäntöihin mielenkiintoisten case-esimerkkien kautta. Pureudumme kasvuhaluiseen ja kasvua hakevan yrityksen haasteisiin ja saat vinkkejä, miten haasteita voi selvittää.

Koulutuksen TOP3- hyödyt osallistujalle:

- Tiedät, miten johtaa myyntiä ja markkinointia systemaattisesti
- Opit, miten houkuttelet koko organisaation mukaan myyntityöhön
- Ymmärrät, miten myynnin ja markkinoinnin yhteispelellä luoda edellytykset onnistumisille!

Tule mukaan inspiroitumaan ja kuulemaan kokemuksia! Ota halutessasi mukaan oma casehaaste, jonka selvittämiseen voit saada apua koulutuspäivien aikana.

Asiantuntijana toimii **Tanja Piha**, Head of Sales and Inspirational Officer, Greenstep. Katso Tanjan esittely alta.

Ohjelma

Koulutus jakautuu kahteen itsenäiseen tapahtumaan (osa 1 ja 2).

Koulutustapahtumat täydentävät toisiaan ja parhaimman kokonaisuuden saatkin osallistumalla molempiin aamupäiviin. Katso ohjelmat alta.

Osa 1: Matka myyntiorientoituneeksi yhtiöksi 26.1.2023 klo 9.00-12.00 etä

8.45 Linjat aukeavat
9.00 Koulutuksen avaus

Aamupäivän sisältö:

- Miksi myynti on tärkeää, jopa tärkeämpää kuin tuotekehitys?
- Mitä on moderni myynti ja markkinointi?
- Mitä yrityksessä pitää tapahtua rakentuakseen myynnilliseksi organisaatioksi?
- Myynnin ja markkinoinnin siilot
- Myynnin ja markkinoinnin mittarit
- Millaisia ovat modernin ajan myynnin ja markkinoinnin henkilöstö?

Taukoja sopivissa väleissä.
12.00 Koulutus päättyy

[Linkki osan 1 sivulle kaupassa](#)

Osa 2: Digiajan myynnin ja markkinoinnin johtaminen 2.2.2023 klo 9.00-12.00 etä

8.45 Linjat aukeavat
9.00 Koulutuksen avaus

Aamupäivän sisältö:

- Millainen on nykypäivän myyntiprosessi?
- Myynnin työkalut
- Systemaattinen ja tavoitteellinen myynnin johtaminen
- Miten myydään Teams-aikakaudella

- onko kylmäsoittaminen kuollut?
- miten saada aikaan myyntitapaamisia?
- miten johtaa myyntiprosessia kylmästä kontaktista hallittuun asiakkuudenhoitoon?

Taukoja sopivissa väleissä.
12.00 Koulutus päättyy

[Linkki osan 2 sivulle kaupassa](#)

Tule mukaan päivittämään osaamistasi, inspiroitumaan ja verkostoitumaan!

Osallistumismaksu:

Jäsenhintana: yksi aamupäivä 395 €, molemmat aamupäivät: 690 €.
Normaalihintana: yksi aamupäivä: 590 €, molemmat aamupäivät: 1035 €.
Hintoihin lisätään alv 24 %.

Ilmoittautuminen: 25.1. mennessä verkkokaupan kautta tai jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

OHJE ILMOITTAUTUMISEEN VERKKOKAUPASSA:

valitse osallistumismuoto & ilmoittautuvien henkilöiden määrä ja klikkaa Ilmoittaudu. Voit kirjautua sisään KauppakamariTilin tunnuksilla (suosittelemme tekemään maksuttomat tunnuksot Rekisteröidy-painikkeen kautta) tai valita Jatka kirjautumatta. **Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen.** Etuhinta edellyttää siis kirjautuneena asiointia.

Saat ilmoittautumisesta vahvistusviestin sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion). **Kysyttävää?** Autan mielelläni: jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päättyy
Sales Days osa 1 - Matka myyntiorientoituneeksi yhtiöksi 26.1.2023 (Oulu)	26.1.2023 klo 09:00	26.1.2023 klo 12:00
Sales Days osa 2 - Digiajan myynnin ja markkinoinnin johtaminen 2.2.2023 (Oulu)	2.2.2023 klo 09:00	2.2.2023 klo 12:00

Asiantuntijat

Tanja Piha

Myyntijohtaja
Greenstep Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663

jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: Ilmoittautumisen voi perua kuluitta seitsemän (7) päivää ennen koulutustilaisuutta. Tämän jälkeen peruista ilmoittautumisista laskutamme puolet (50%) osallistumismaksusta. Mikäli ilmoittautuminen perutaan kaksi (2) päivää ennen koulutusta tai sen jälkeen, tai osallistuja ei saavu paikalle, laskutamme koko osallistumismaksun. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa kollegalle. Sairauslomatodistuksen toimittaminen oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

Oikeudet muutoksiin

Oikeudet muutoksiin: Koulutuksen toteutumisen ehtona on vähimmäisosallistujamäärän täytyminen. Oulun kauppakamarilla on oikeus perua koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla siitä asiakkaille sähköpostilla viimeistään neljä (4) päivää ennen koulutustapahtumaa. Pidätämme oikeuden mahdollisiin ohjelman- ja hinnanmuutoksiin.