



02.2.2023

Sales Days osa 2 - Digiajan myynnin ja markkinoinnin johtaminen 2.2.2023 (Oulu)

Etätoteutus: Teams

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

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

Koulutustapahtumat täydentävät toisiaan ja parhaimman kokonaisuuden saatkin osallistumalla molempiin aamupäiviin!

ALKAA

02.02.2023 09.00 -
02.02.2023 12.00

SIJAINTI

JÄSENHINTA

395 €

(+alv 24%)

HINTA

590 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutus ja sähköinen materiaali.

Kuvaus

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

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 päivittämään osaamistasi, inspiroitumaan ja verkostoitumaan! Ota halutessasi mukaan oma **casehaaste**, jonka selvittämiseen voit saada apua koulutuspäivien aikana.

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

Ohjelma

OHJELMA:

Osa 2. Digiajan myynnin ja markkinoinnin johtaminen

8.45 Linjat aukeavat
9.00 Koulutuksen avaus

Aamupäivän agenda:

- 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 asiakkuudenhoidon?

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

Koulutustapahtumat täydentävät toisiaan ja parhaimman kokonaisuuden saatkin osallistumalla molempiin aamupäiviin. Katso 1. osan ohjelma [TÄÄLTÄ](#).

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.** Etuhintaa edellyttää siis kirjautuneena asiointia.

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

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 peruutusta 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. Sairauslomatoimistuksen toimittaminen oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

Oikeudet muutoksiin

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