



14.5.2025 | Seinäjoki, Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

Nykyasiakkuuksien johtaminen ja suunnitelmallinen kasvattaminen 14.5.2025 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki, Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

Tämä käytännönläheinen asiakkuuksien johtamisen koulutuspäivä tarjoaa myyntijohdolle ja myynnin kehittämistä vastaaville osallistujille tiiviin ja johdonmukaisen työkalupakin asiaksluokitteluun ja asiakkuuksien johtamiseen.

Osallistujat saavat käytännön työkaluja ja strategista näkemystä. Koulutuksen avulla he voivat tehostaa myyntiorganisaationsa toimintaa ja saavuttaa parempia tuloksia asiakkuuksien hallinnassa.

Kouluttajana **Kati Huusko-Viikilä**, Revory Oy

ALKAA

14.05.2025 10.00 -

14.05.2025 16.00

SIJAINTI

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari, Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

420 € / 420 €

(+alv 25.5%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

570 € / 570 €

(+alv 25.5%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Asiaksluokittelu

- Miksi asiaksluokittelu on tärkeää myynnin strategisessa suunnittelussa
- Asiakkuudenhoidon merkitys ja käyttöönotto yrityksen eri kasvun vaiheissa
- Erilaiset asiaksluokittelumallit ja niiden soveltaminen
- Asiakkaiden ja ostajien segmentointi
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet

Asiaksluokkien erilaiset hoitomallit

- Asiakkuudenhoitomallin luominen jokaiseen asiaksluokkaan - runkoesimerkki
- Kriittisten asiakkuuksien tunnistaminen ja kasvattaminen
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet
- Asiakkuudenhoitoon liittyvät prosessit erilaisissa myyntiorganisaatioissa
- Asiakkaiden kasvupotentiaalin tunnistaminen

Vinkit muutoksen johtamiseen

- Vaikutukset rooleihin ja arkeen

Tule mukaan kehittämään osaamistasi!

Ohjelma

Aikataulu

9.45 teams-linkin avaus ja testaus

10.00 Koulutus alkaa

12.00 Lounastauko

14.00 Kaffitauko

16.00 Päivän päätös

Ohjelma

Asiaksluokittelu

- Miksi asiaksluokittelu on tärkeää myynnin strategisessa suunnittelussa
- Asiakkuudenhoidon merkitys ja käyttöönotto yrityksen eri kasvun vaiheissa
- Erilaiset asiaksluokittelumallit ja niiden soveltaminen
- Asiakkaiden ja ostajien segmentointi
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet

Asiaksluokkien erilaiset hoitomallit

- Asiakkuudenhoitomallin luominen jokaiseen asiaksluokkaan -runkoesimerkki
- Kriittisten asiakkuuksien tunnistaminen ja kasvattaminen
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet
- Asiakkuudenhoitoon liittyvät prosessit erilaisissa myyntiorganisaatioissa
- Asiakkaiden kasvupotentiaalin tunnistaminen

Vinkit muutoksen johtamiseen

- Vaikutukset rooleihin ja arkeen

Asiantuntijat

Kati Huusko-Viikilä

CEO & Founder
Revory Oy

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

06 429 8100
ep@kauppakamari.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.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarilla on oikeus muuttaa koulutus täysin etätoteutukseksi tai peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään kaksi (2) arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.