



10.10.2022 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Kasvua uudella markkinalla 10.10.2022

Hybriditoteutus: & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Kun yritys on lähtenyt uusille markkinoille, kuinka saada siellä kasvua aikaan? Koulutuksessa perehdytään tyypillisimpiin operointimalleihin ja go-to-market-suunnitelman toteuttamiseen. Kasvun kannalta tärkeää on myös panostaa myyntiin, ja sen takia koulutuksessa syvennytäänkin myyntikanavan kehittämiseen, myyntikumppanien rekrytointiin, yhteistyön aloittamiseen uuden kumppanin kanssa ja suoran myynnin aloittamiseen.

ALKAA

10.10.2022 12.00 -
10.10.2022 16.00

SIJAINTI

Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

395 € / 395 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

526 € / 526 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Kun yritys on lähtenyt uusille markkinoille, kuinka saada siellä kasvua aikaan? Koulutuksessa perehdytään tyypillisimpiin operointimalleihin ja go-to-market-suunnitelman toteuttamiseen. Kasvun kannalta tärkeää on myös panostaa myyntiin, ja sen takia koulutuksessa syvennytäänkin myyntikanavan kehittämiseen, myyntikumppanien rekrytointiin, yhteistyön aloittamiseen uuden kumppanin kanssa ja suoran myynnin aloittamiseen.

Koulutus on suunnattu vientikauppaa aloittaville ja sitä kehittäville yrityksen vastuuhenkilöille, jotka aloittavat kaupallista liiketoimintaa uudella kansainvälisellä markkinalla.

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

Ohjelma

12.00

Tyypillisimmät operointimallit kohdemarkkinalla

Go-to-market-suunnitelman toteuttaminen markkinalla

Myyntikanavan kehittäminen

Myyntikumppanien rekrytointi kohdemarkkinalta

Myyntiyhteistyön aloittaminen uuden kumppanin kanssa

Suoran myynnin aloittaminen paikallisten asiakkaiden kanssa

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.