

04.10.2022 - 18.1.2023 | Oulu,

Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 4.10.2022-18.1.2023 Oulu

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 (sotemuotoilija, tj Piritta Jalonen, Sotemuotoilu Oy)

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

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.

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

SISÄLTÖ:
Kurssilla:

- tehdään tai päivitetään **omalle yritykselle konkreettinen myyntistrategia.**

Kurssilla käsitellään:

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

Kurssi on tyyliltään 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?

- Konkreettista apua myyntistrategian laatimiseen.
- Uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen.
- Omien ideoiden sparraamista muiden kanssa ja asiantuntijan johdolla.
- Uusia ajatuksia ja ideoita myynnin asia- ja henkilöjohtamisesta.
- Monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla 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: hyvaksyttymyyntijohtaja.fi/
Täältä näet mm. tulevat koulutukset, referenssit, aiemmalta kurssilta valmistuneet (luvan kuvan ja nimen julkaisuun antaneet) ja muuta mielenkiintoista lisätietoa:

Kurssilla on läsnäolovelvoite. Mahdolliset poissaolot voi korvata muiden kauppakamareiden järjestämillä HMJ-kursseilla erikseen sovittavalla tavalla.

Tervetuloa mukaan! Paikkoja kurssille rajoitetusti. Pyydämme ilmoittautumaan **20.9. mennessä** verkkokaupan kautta tai jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen.

Ohjelma

Paikka: Technopolis Ydinkeskusta, Sepänkatu 20, Oulu

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

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 työsopimukset
- 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

Kurssilla on läsnäolovelvoite. Mahdolliset poissaolot voi korvata muiden kauppakamareiden järjestämillä HMJ-kursseilla erikseen sovittavalla tavalla.

Paikkoja kurssille rajoitetusti! **Pyydämme ilmoittautumaan 20.9. mennessä**. Voit ilmoittautua verkkokaupan kautta tai: 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.**

Mikäli valitset maksutavaksi laskun, laskutamme osallistumisen 1. jakson jälkeen. Saat ilmoittautumisesta vahvistusviestin sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion). Kysyttävää? **Autan mielelläni:** jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päättyy
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

Eeva Perttula
Myyntijohtaja
Atea Finland Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663
jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: 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.

Oikeudet muutoksiin

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