



25.9.2026 - 22.1.2027 | Seinäjoki, Hotelli-Ravintola Alma, Pollarintalo

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 25.9.2026 – 22.1.2027 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki, Hotelli-Ravintola Alma, Pollarintalo

Haluatko nostaa myyntiorganisaatiosi suorituskyvyn uudelle tasolle? HMJ-kurssi tarjoaa sinulle täydellisen mahdollisuuden kehittyä myyntijohtamisen huipposaaajaksi. Ei pelkästään perinteistä koulutusta, vaan kokonaisvaltainen kurssikokonaisuus, joka tarjoaa sinulle laadukkaita ja nykyaikaiset menetelmät menestyksekkääseen myynnin johtamiseen.

Mikä tekee HMJ-kurssista ainutlaatuisen? Kurssi tarjoaa ainutlaatuisen oppimiskokemuksen, jossa voit verkostoitua muiden alan ammattilaisten kanssa sekä sparrata uusia ajatuksia. Opit voit hyödyntää suoraan omaan työhösi. **Lisäksi saat ohjattua tukea oman myyntistrategian kehittämiseen tai jo olemassa olevan strategian päivittämiseen.**

Valitsemalla HMJ-kurssin otat askelen kohti myyntijohtamisen huippua. Ole valmis haastamaan itsesi ja organisaatiosi uusiin saavutuksiin. **Tule mukaan ja nosta myyntijohtamisesi uudelle tasolle!**

[Katso syksyn 2025 kurssilaisten kokemuksia tästä!](#)

Jakso 1 Myynnin strategia ja suunnittelu 25.09.2026 klo 9-14

Jakso 2 Myynnin tavoitteet ja mittarit 22.10.2026 klo 9-14

Jakso 3 Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö 27.11.2026 klo 9-14

Jakso 4 Myynnin tukeminen 22.01.2027 klo 9-15.30

Kurssi toteutetaan lähikoulutuksena Seinäjoella sekä mahdollinen etätoteutus TEAMSin kautta. Koulutuspaikkana toimii hotelli-ravintola Alman Pollarin talo, jonka sijainti heti rautatieaseman vieressä mahdollistaa osallistumisen kauempaakin!

ALKAA

25.09.2026 09.00 -

22.01.2027 15.30

SIJAINTI

Hotelli-Ravintola Alma, Pollarintalo,
Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

1950 € / 1950 €

(+alv 25.5%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

2600 € / 2600 €

(+alv 25.5%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Strategisen ajattelun kehittämisen ohella kurssilla käsitellään etenkin:

- myyjien henkilöstöjohtamista
- myynnin suunnittelua
- myynnin johtamisen yleisempiä kehityskohteita.

Lisäksi kurssilla tehdään tai päivitetään ohjatusti omalle yritykselle **konkreettinen myyntistrategia**. Kuulemme myös **case-esimerkkejä** myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Kurssi on tyyliltään sparraava ja proaktiivinen. Kurssin aikana osallistujat pääsevät jakamaan kokemuksia ja verkostoitumaan keskenään.

MIKSI HMJ-KURSSILLE?

- Konkreettista apua myyntistrategian laatimiseen.
- Uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen.
- Omien ideoiden sparraamista muiden kanssa ja asiantuntijoiden johdolla.
- Uusia ajatuksia ja ideoita myynnin asia- ja henkilöjohtamisesta.
- Monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla haastamaan itseään, haistelemaan uusia tuulia nykyaikaisista ratkaisuista, kuten *social sellingistä* tai oppimaan parhaista ratkaisuista käytännön esimerkkien kautta.
- Tiivis toteutus n. 4 kuukauden aikana neljässä lähijaksossa mahdollistaa osallistumisen joustavasti työn lomassa. Ei sitoutumista pitkään koulutusjaksoon!
- Sisältää [KoulutusOnline -verkkokoulutusympäristön](#) käytön kurssin ajan. Arvo 699/930 € + alv 25,5% / 12 kk (jäsenetuhinta/hinta). [Lue lisää](#)

Tutustu myös: [hyvaksyttymyyntijohtaja.fi -sivustoon](#)
Sivustolta näet mm. tulevat koulutukset, referenssit, aiemmilta kursseilta valmistuneet (luvan kuvan & nimen julkaisuun antaneet) ja muuta mielenkiintoista lisätietoa.

Tervetuloa mukaan! Paikkoja rajoitetusti.

Ohjelma

Jakso 1. Myynnin strategia ja suunnittelu – Simo, 25.09.2026 klo 9.00–14.00

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen ja kehittäminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case

Jakso 2. Myynnin tavoitteet ja mittarit – Kati, 22.10.2026 klo 9.00–14.00

- Myyntityön auditointi ja kehittäminen
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantarjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työsopimukset
- Case

Jakso 3. Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö - Eeva, 27.11.2026 klo 9.00–14.00

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Huippuesihenkilö myynnin näkökulmasta
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa
- Case

Oman myyntistrategian palautus viim. 8.1.2027

Jakso 4. Myynnin ja markkinoinnin yhteistyö - Anu + Mikko, 22.1.2027 klo 9.00–15.30

- Ostamisen muutos ja sen merkitys markkinoinnissa
- Markkinoinnin suunnittelua casejen kautta
- Myynnin ja markkinoinnin teknologiat & tekoäly
- Social Selling – rohkaise myyjät osaksi modernia myyntiä
- Strategiatehtävien esittely ja toisilta oppiminen
- Koulutuspäivien yhteenveto ja todistusten jakaminen

Paikka

Hotelli-ravintola Alma, **Pollarin talo**. Sijaitsee Alman takana, Ruukintie 4, 60100 Seinäjoki. Helpo saatavuus myös junalla!

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
HMJ Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 25.9.2026 SEINÄJOKI	25.9.2026 klo 09:00	25.9.2026 klo 14:00
HMJ Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 22.10.2026 SEINÄJOKI	22.10.2026 klo 09:00	22.10.2026 klo 14:00
HMJ Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö 27.11.2026 SEINÄJOKI	27.11.2026 klo 09:00	27.11.2026 klo 14:00
HMJ Jakso 4: Myynnin ja markkinoinnin yhteistyö 22.1.2027 SEINÄJOKI	22.1.2027 klo 09:00	22.1.2027 klo 15:30

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja
Ilkka Oyj

Eeva Perttula

Sofor Oy

Kati Huusko-Viikilä

CEO & Founder
Revory Oy

Simo Ikonen

Myyntijohtaja
LeadDesk Oyj

Anu Yliselä

Toimitusjohtaja
Myyntinmaailma 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.