



03.10.2023 - 18.1.2024 | Oulu, Technopolis Ydinkeskusta

## Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 3.10.2023-18.1.2024 Oulu

Hybriditoteutus: Teams & Oulu, Technopolis Ydinkeskusta

### TEHOSTA MYYNTIJOHTAMISTA JA SAAVUTA UUSI MENESTYKSEN TASO!

Haluatko nostaa myyntiorganisaatiosi suorituskyvyn uudelle tasolle? HMJ-kurssi tarjoaa mahdollisuuden kehittyä myyntijohtamisen huipposaajaksi! Ei pelkkää perinteistä koulutusta, vaan laadukas kurssikokonaisuus, nykyaikaiset menetelmät ja käytännönläheinen toteutus huippuasiantuntijoiden johdolla!

Kurssi valmentaa myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen ja myynnin nykyaikaiseen johtamiseen. Sparraustyypin opiskelun lisäksi osallistujat tekevät kursilla **ohjatusti** oman organisaation **myyntistrategian** tai päivittävät jo olemassa olevaa.

### [KATSO KURSSILAISEN KOKEMUKSIA VIDEOLTA](#)

ALKAA  
03.10.2023 09.00 -  
18.01.2024 15.30

SIJAINTI  
Technopolis Ydinkeskusta, Oulu

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

**1875 € / 1875 €**

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

**2500 € / 2500 €**

(+alv 24%)

Hintaan sisältyvät luennot, koulutusmateriaalit ja livetilaisuudessa ohjelmaan merkityt tarjoilut.

# Kuvaus

## Strategisen ajattelun kehittämisen ohella kursseilla käsitellään etenkin:

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

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.

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 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 590/790 € + alv 24% / 12 kk (jäsenetuhinta/hinta). **Lue lisää**

### Tutustu myös [hyvaksyttymyyntijohtaja.fi](https://hyvaksyttymyyntijohtaja.fi) -sivustoon

Sivustolta näet mm. tulevat koulutukset, referenssit, aiemmilta kursseilta valmistuneet (luvan kuvan & nimen julkaisuun antaneet) ja muuta mielenkiintoista lisätietoa.

### Tule mukaan ja nosta organisaatiosi myynnin johtaminen uudelle tasolle! Pyydämme ilmoittautumaan 29.9. mennessä.

# Ohjelma

## Aikataulu:

Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 3.10. klo 9-14

Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 1.11. klo 9-14

Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö 21.11. klo 9-14

Jakso 4: Myynnin tukeminen 18.1.24 klo 9-15.30

### Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 3.10. klo 9.00–14.00

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- **Case: Lassi Siivola, Nestor Cables**

### Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 1.11. klo 9.00–14.00

- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantajärjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työ sopimukset
- **Case: Mikko Ängeslevä, Max Technologies**

### Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö 21.11. klo 9.00–14.00

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myynnin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motiivointi eri tilanteissa
- **Case: Ilkka Heikkinen, Kotivara Oy**

### Oman myyntistrategian palautus viim. 11.1.2024.

### Jakso 4: Myynnin tukeminen 18.1.24 klo 9.00–15.30

- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiatehtävien esittely
- Yhteenveto ja päätöspanat, todistusten jakaminen

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

**Paikkoja rajoitetusti! Pyydämme ilmoittautumaan 29.9. 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*. Kirjautu sisään *KauppakamariTilin tunnuksilla* (suosittelemme 1. kerralla tekemään maksuttomat tunnukset Rekisteröidy-painikkeen kautta) TAI valitse *Jatka kirjautumatta. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen.*

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

# Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
1. jakso: Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 3.10.2023 Oulu	3.10.2023 klo 09:00	3.10.2023 klo 14:00
2. jakso: Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 1.11.2023 Oulu	1.11.2023 klo 09:00	1.11.2023 klo 14:00
3. jakso: Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 21.11.2023 Oulu	21.11.2023 klo 09:00	21.11.2023 klo 14:00
4. jakso: Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 18.1.2024 Oulu	18.1.2024 klo 09:00	18.1.2024 klo 15:30

# Asiantuntijat

## Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja  
Ilkka-Yhtymä Oyj

## Eeva Perttula

Myyntijohtaja  
Atea Finland Oy

## Veikko Moilanen

Vice President of Business Development  
WEMO Nederland B.V.

---

## Oulun kauppakamari

050 408 0663  
jaana.lahtinen@chamber.fi

## Peruutusehdot

**Perumisehdot:** Ilmoittautumisen voi perua kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen ensimmäistä tilaisuutta. 13–7 vuorokautta ennen peruista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa kollegalle. Sairaslomatodistus oikeuttaa kuluttomaan perumiseen.

## Oikeudet muutoksiin

Kurssin toteutumisen ehtona on vähimmäisosallistujamäärän täytyminen. Järjestäjällä on oikeus perua kurssi ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla siitä asiakkaille sähköpostilla viimeistään neljä (4) arkipäivää ennen ensimmäistä koulutustapahtumaa. Pidätämme oikeuden mahdollisiin ohjelman- ja hinnanmuutoksiin.