



13.9.2022 | Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Kohdemarkkinavalinta ja toimintamallit 13.9.2022

Hybriditoteutus: & Helsinki, Kauppakamarin koulutustilat

Kohdemarkkinoiden valinta ja markkinoille sopiva toimintamalli ovat olennainen osa onnistumista uudelle markkinalle suunnattaessa. Koulutuksen tavoitteena on selkeyttää, miten valita yritykselle oikea kohdemarkkina useiden vaihtoehtojen joukosta ja kuinka rakennetaan menestyksellä toimintamalli valitulle markkinalle. Koulutuksessa hyödynnetään tässä onnistuneiden yritysten käytännön esimerkkejä ja työkaluja.

ALKAA
13.09.2022 12.00 -
13.09.2022 16.00

SIJAINTI
Kauppakamarin koulutustilat,
Helsinki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ
420 € / 420 €
(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ
560 € / 560 €
(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Kohdemarkkinoiden valinta ja markkinoille sopiva toimintamalli ovat olennainen osa onnistumista uudelle markkinalle suunnattaessa. Koulutuksen tavoitteena on selkeyttää, miten valita yritykselle oikea kohdemarkkina useiden vaihtoehtojen joukosta ja kuinka rakennetaan menestyksellä toimintamalli valitulle markkinalle. Koulutuksessa hyödynnetään tässä onnistuneiden yritysten käytännön esimerkkejä ja työkaluja.

Koulutus on suunnattu vientikauppaa aloittaville ja sitä kehittäville yrityksen vastuuhenkilöille, jotka pyrkivät uusille kansainvälisille kohdemarkkinoille.

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

Ohjelma

12.00
Markkinavalinta osana kv-strategiaa

Miten valita oikeat kohdemarkkinat

Markkina- vs. segmenttivalinta

Työkalut systemaattisen markkinavalinnan tekemiseen

Markkinaymmärryksen hankkiminen

Erilaiset operointimallit kohdemarkkinalla

Go-to-market-suunnitelman rakentaminen

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.