



04.10.2023 - 16.1.2024 | Kuopio, Original Sokos Hotel Puijonsarvi

Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 4.10.2023 - 16.1.2024 Kuopio

Haluatko nostaa myyntiorganisaatiosi suorituskyvyn uudelle tasolle? HMJ-kurssi tarjoaa sinulle täydellisen mahdollisuuden kehittyä myyntijohtamisen huipposaajaksi. 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 ja 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 askeleen kohti myyntijohtamisen huippua. Ole valmis haastamaan itsesi ja organisaatiosi uusiin saavutuksiin. **Tule mukaan ja nosta myyntijohtamisesi uudelle tasolle!**

ALKAA
04.10.2023 09.00 -
16.01.2024 15.30

SIJAINTI
Original Sokos Hotel Puijonsarvi,
Kuopio

JÄSENHINTA

1875 €

(+alv 24%)

HINTA

2500 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Jakso 1 Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10.2023 klo 9-14

Jakso 2 Myynnin tavoitteet ja mittarit 2.11.2023 klo 9-14

Jakso 3 Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö 1.12.2023 klo 9-14

Jakso 4 Myynnin tukeminen 16.1.2024 klo 9-15.30

Strategisen ajattelun kehittämisen ohella kursilla käsitellään etenkin:

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

Lisäksi kursilla 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.

Osallistujilla on käytössään keskusteluryhmä sekä yhteinen sähköinen alusta, jossa on tehtäviä, videoita ja muuta oppimateriaalia myynnin johtamiseen liittyen

MIKSI HMJ-KURSSILLE?

- Konkreettista apua myyntistrategian laatimiseen
- Uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen.
- Mahdollistaa omien ideoiden sparraamisen muiden kanssa ja asiantuntijan johdolla.
- Uusia ajatuksia ja ideoita myynnin asia- ja henkilöjohtamisesta.
- Monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla esimerkiksi haastamaan itseään, haistelemaan uusia tuulia nykyaikaisista ratkaisuista, kuten social sellingistä tai oppimaan parhaista ratkaisuista käytännön oppien kautta.
- Tiivis toteutus n. 4 kuukauden aikana, puolen päivän lähijaksoissa, mahdollistaa osallistumisen joustavasti työn lomassa. Ei sitoutumista pitkään koulutusjaksoon.
- Hyväksi todettu konsepti, palaute jo järjestetyistä kursseista (keskiarvo 4,7)
- Sisältää koulutusonline.fi videokirjaston käytön kurssin ajan (arvo 375 € + alv 24 %)

Ohjelma

Kurssipäivien toteutuspaikka ilmoitetaan lähempänä kurssin alkamisajankohtaa.

Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10.2023 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 2.11.2023 klo 9.00–14.00

- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantajärjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työ sopimukset
- Case

Myyjien johtaminen ja esimiestyö 1.12.2023 klo 9.00–14.00

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

Myynnin tukeminen 16.1.2024 klo 9.00–15.30

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

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
HMJ 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 4.10.2023 KUOPIO	4.10.2023 klo 09:00	4.10.2023 klo 14:00
HMJ 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 2.11.2023 KUOPIO	2.11.2023 klo 09:00	2.11.2023 klo 14:00
HMJ 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 1.11.2022 KUOPIO	1.12.2023 klo 09:00	1.12.2023 klo 14:00
HMJ 4. jakso: Myynnin tukeminen 16.1.2024 KUOPIO	16.1.2024 klo 09:00	16.1.2024 klo 15:30

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohdaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen

TJ
Vaski Group Oy

Eeva Perttula

Myyntijohtaja
Atea Finland Oy

Kuopion alueen kauppakamari

017 266 3800

kauppakamari@kuopiochamber.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.

Kuopion alueen kauppakamarilla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.