



14.5.2025 | Seinäjoki, Hotelli-Ravintola Alma

Nykyasiakkuuksien johtaminen ja suunnitelmallinen kasvattaminen 14.5.2025 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki, Hotelli-Ravintola Alma

Tämä käytännönläheinen asiakkuuksien johtamisen koulutuspäivä tarjoaa myyntijohdolle ja myynnin kehittämisestä vastaaville osallistujille tiiviin ja johdonmukaisen työkalupakin asiakasluokitteluun ja asiakkuuksien johtamiseen.

Osallistujat saavat käytännön työkaluja ja strategista näkemystä. Koulutuksen avulla he voivat tehostaa myyntiorganisaationsa toimintaa ja saavuttaa parempia tuloksia asiakkuuksien hallinnassa.

Kouluttajana **Kati Huusko-Viikilä**, Revory Oy

ALKAA
14.05.2025 10.00 -
14.05.2025 16.00

SIJAINTI
Hotelli-Ravintola Alma, Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

420 € / 420 €

(+alv 25.5%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

570 € / 570 €

(+alv 25.5%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Asiakasluokittelu

- Miksi asiakasluokittelu on tärkeää myynnin strategisessa suunnittelussa
- Asiakkuudenhoidon merkitys ja käyttöönotto yrityksen eri kasvun vaiheissa
- Erilaiset asiakasluokittelumallit ja niiden soveltaminen
- Asiakkaiden ja ostajien segmentointi
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet

Asiakasluokkien erilaiset hoitomallit

- Asiakkuudenhoitomallin luominen jokaiseen asiakasluokkaan - runkoesimerkki
- Kriittisten asiakkuuksien tunnistaminen ja kasvattaminen
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet
- Asiakkuudenhoitoon liittyvät prosessit erilaisissa myyntiorganisaatioissa
- Asiakkaiden kasvupotentiaalin tunnistaminen

Vinkit muutoksen johtamiseen

- Vaikutukset rooleihin ja arkeen

Tule mukaan kehittämään osaamistasi!

Ohjelma

Aikataulu

- 9.45 teams-linkin avaus ja testaus
- 10.00 Koulutus alkaa
- 12.00 Lounastauko
- 14.00 Kaffitauko
- 16.00 Päivän päätös

Ohjelma

Asiakasluokittelu

- Miksi asiakasluokittelu on tärkeää myynnin strategisessa suunnittelussa
- Asiakkuudenhoidon merkitys ja käyttöönotto yrityksen eri kasvun vaiheissa
- Erilaiset asiakasluokittelumallit ja niiden soveltaminen
- Asiakkaiden ja ostajien segmentointi
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet

Asiakasluokkien erilaiset hoitomallit

- Asiakkuudenhoitomallin luominen jokaiseen asiakasluokkaan -runkoesimerkki
- Kriittisten asiakkuuksien tunnistaminen ja kasvattaminen
- Asiakkuuksien elinkaaren hallinta ja strategiset tavoitteet
- Asiakkuudenhoitoon liittyvät prosessit erilaisissa myyntiorganisaatioissa
- Asiakkaiden kasvupotentiaalin tunnistaminen

Vinkit muutoksen johtamiseen

- Vaikutukset rooleihin ja arkeen

Asiantuntijat

Kati Huusko-Viikilä

CEO & Founder
Revory 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.