



22.3.2022 - 15.6.2022 | Oulu, Technopolis Ydinkeskusta

Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 22.3.-15.6.2022 Oulu

Hybriditoteutus: Teams & Oulu, Technopolis Ydinkeskusta

HOUKUTTELEVAN MODERNIA OSAAMISTA MYyntIJOHTAJILLE

Jokaisen menestyvän myyntijohtajan takana on mahdollisuus kouluttautua, verkostoitua ja sparrata uusia ajatuksia. Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi tarjoaa kaikkea tätä –laadukkaan ja kokonaisvaltaisen kurssikokonaisuuden, nykyaikaiset menetelmät ja käytännönläheisen toteutuksen.

Kenelle? Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu b2b myynninjohtajille tai näistä tehtävistä kiinnostuneille. Kurssi sopii myös vientimyyntiä tekeville b2b-yrityksille.

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

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle ja tule mukaan! Suosittua kurssia on toteutettu aiemmin Helsingissä, Oulussa, Turussa ja Seinäjoella – varaa paikkasi pian!

Palautteita vuoden 2021 Oulu/etä-koulutuksesta:

"Asiantuntijat mainioita ja koulutuspaketti tiivis."

"Oikein hyvä kokonaisuus."

"Hyvin järjestetty koulutus."

ALKAA

22.03.2022 09.00 -
15.06.2022 15.00

SIJAINTI

Technopolis Ydinkeskusta, Oulu

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

1650 € / 1650 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

2350 € / 2350 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyvät koulutuksen ohella koulutusmateriaalit ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvas

Strategisen ajattelun kehittämisen lisäksi kurssilla käydään läpi etenkin myyjien henkilöstöjohtamista, myynnin suunnittelua ja myynnin johtamisen yleisimpiä kehityskohteita.

Sparraustyyppisen opiskelun lisäksi kurssilla tehdään tai päivitetään osallistujan toimesta oman organisaation myyntistrategia sekä kuullaan **kolme eri case-esimerkkiä** myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Aikataulu:

Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 22.3. klo 9-14

Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 26.4. klo 9-14

Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 18.5. klo 9-14

Jakso 4: Myynnin tukeminen 15.6. klo 9-15

Paikka: Technopolis Ydinkeskusta, Sepänkatu 20, 90100 Oulu (vain lähiosallistuminen!)

Kurssi on tyyliltään proaktiivinen ja kurssin aikana osallistujat pääsevät jakamaan kokemuksia ja verkostoitumaan keskenään. Lisäksi osallistujilla on käytössään keskusteluryhmä sekä yhteinen sähköinen alusta, jossa on tehtäviä, videoita ja muuta oppimismateriaalia myynnin johtamiseen liittyen.

TAVOITE:

Käytännönläheinen, tiivis ja kokonaisvaltainen koulutus, jonka tavoitteena on:

- valmentaa osallistujat oman myyntiorganisaation johtamiseen
- sparrata ja vahvistaa osaamista nykyaikaisiin menetelmiin myynnin johtamisessa

SISÄLTÖ:

Kurssilla käsitellään:

- Myyjien henkilöstöjohtamista
- Myynnin suunnittelua
- Myynnin johtamisen yleisempiä kehityskohteita
- Strategisen ajattelun kehittämistä
- Case-esimerkkejä oikeasta elämästä

Lisäksi kurssilla:

- tehdään omalle yritykselle konkreettinen myyntistrategia
- jaetaan kokemuksia ja verkostoidutaan

MIKSI HMJ-KURSSILLE?

- Antaa uusia eväitä, vinkkejä ja oppeja modernin myynnin johtamiseen.
- Mahdollistaa omien ideoiden sparraamisen muiden kanssa ja asiantuntijan johdolla.
- Tarjoaa konkreettista apua myyntistrategian laatimiseen.
- Herättää uusia ajatuksia ja ideoita myynnin asia- ja henkilöjohtamisesta.
- Antaa monipuoliset mahdollisuudet yksilöllisesti: kurssille voi tulla esimerkiksi haastamaan itseään, haistelemaan uusia tuulia nykyaikaisista ratkaisuista, kuten socialsellingistä tai oppimaan parhaista ratkaisuista käytännön oppien kautta.
- Tiivis toteutus n. 5 kuukauden aikana neljässä lähijaksossa mahdollistaa osallistumisen joustavasti työn lomassa. Ei sitoutumista pitkään koulutusjaksoon.
- Sisältää [koulutusonline.fi](https://www.hmj.fi/koulutusonline) -videokirjaston käytön kurssin ajan (arvo 375 € + alv24%)

TUTUSTU HMJ-SIVUSTOON - Täältä näet mm. tulevat koulutukset, referenssit, aiemmalta kurssilta valmistuneet (luvan kuvan ja nimen julkaisuun antaneet) ja muuta mielenkiintoista lisätietoa.

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Pyydämme ilmoittautumaan viimeistään 15.3.2022. Etuhinta edellyttää kirjautuneena asiointia. Ks. ilmoittautumisohjeet Ohjelma ja paikka -kohdasta. **Voit ilmoittautua kurssille myös:** jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

Ohjelma

Paikka: Technopolis Ydinkeskusta, Sepänkatu 20, 90100 Oulu

Myynnin strategia ja suunnittelu 22.3. 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 26.4. 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 18.5. klo 9.00–14.00

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

Oman myyntistrategian palautus viim. 8.6.2022

Myynnin tukeminen 15.6. klo 9.00–15.00

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

Tervetuloa mukaan!

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Pyydämme ilmoittautumaan viimeistään 15.3.2022. Voit ilmoittautua kurssille myös: jaana.lahtinen(at)chamber.fi, puh. 050 408 0663.

ILMOITTAUTUMISOHJE (verkkokauppa):

Valitse osallistumistapa sekä ilmoittautuvien henkilöiden määrä ja klikkaa *Lisää ostoskoriin*. Voit joko kirjautua sisään *KauppakamariTilin* tunnuksilla tai valita *Jatka kirjautumatta*. Asioimalla kirjautuneena verkkokauppa laskee automaattisesti jäsenetuhinnan, mikäli organisaationne on kauppakamarin jäsen. **Etuhinta edellyttää siis kirjautumista!**

Täytä pyydetty tiedot ja klikkaa *Tallenna*. Hyväksy tilausehdot ja henkilötietojen käsittelyehdot ja klikkaa *Jatka*. Maksu-vaiheessa voit muokata laskutusosoitetta ja ilmoittaa verkkolaskuosoitteen. Mikäli valitset maksutavaksi laskun, laskutamme osallistumisen **1. jakson jälkeen**. Klikkaa *Vahvista Tilaus*.

Huom! Mikäli tilauksesi lopussa ei näy kiitosviestiä tai et saa vahvistusviestiä sähköpostiisi (tarkistathan roskapostikansion) ilmoittautuminen on todennäköisesti jäänyt kesken. Ongelmatilanteissa ota yhteyttä: Jaana Lahtinen, puh. 050 408 0663, jaana.lahtinen(at)chamber.fi

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
HMJ 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 22.3.2022 Oulu	22.3.2022 klo 09:00	22.3.2022 klo 14:00
HMJ 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 26.4.2022 Oulu	26.4.2022 klo 09:00	26.4.2022 klo 14:00
HMJ 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 18.5.2022 Oulu	18.5.2022 klo 09:00	18.5.2022 klo 14:00
HMJ 4. jakso: Myynnin tukeminen 15.6.2022 Oulu	15.6.2022 klo 09:00	15.6.2022 klo 15:00

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen

Toimitusjohtaja
Rodstein Oy

Ville Orrenmaa

Toimitusjohtaja
Myynninmaailma Oy

Oulun kauppakamari

050 408 0663
jaana.lahtinen@chamber.fi

Peruutusehdot

Perumisehdot: Viikkoa ennen peruista kurssipaikoista perimme 50 % osallistumismaksusta. Kahta päivää ennen tilaisuutta tai myöhemmin tehdyistä perumisista perimme osallistumismaksun kokonaisuudessaan. Paikan voi tarvittaessa luovuttaa toiselle henkilölle. Voit perua ilmoittautumisesi maksutta toimittamalla meille sairaslomatodistuksen.

Oikeudet muutoksiin

Muutokset mahdollisia. Koulutuksen järjestämisen ehtona on koulutuskohtaisen vähimmäisosallistujamäärän täyttyminen. Oulun kauppakamarilla on oikeus perua koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 päivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.