



25.2.2027 - 20.5.2027 | Kuopio, Novapolis (Microkatu)

Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ®) -kurssi 25.2-20.5.2027 Kuopio

ALKAA
25.02.2027 08.30 -
20.05.2027 15.00

SIJAINTI
Novapolis (Microkatu),
Kuopio

JÄSENHINTA

2200 €

(+alv 25.5%)

HINTA

2890 €

(+alv 25.5%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Haluatko nostaa myyntiorganisaatiosi suorituskyvyn uudelle tasolle?

HMJ-kurssi tarjoaa sinulle täydellisen mahdollisuuden kehittyä myyntijohtamisen huippuosaajaksi. Ei pelkästään perinteistä koulutusta, vaan kokonaisvaltainen kurssikokonaisuus, joka tarjoaa sinulle laadukkaita ja nykyaikaiset menetelmät menestyksekkääseen myynnin johtamiseen.

Kurssilla verkostoidutaan muiden alan ammattilaisten kanssa ja sparrataan uusia ajatuksia. Opit voit hyödyntää suoraan omaan työhösi. **Lisäksi saat ohjattua tukea oman myyntistrategian kehittämiseen tai jo olemassa olevan strategian päivittämiseen.**

Ole valmis haastamaan itsesi ja organisaatiosi uusiin saavutuksiin. **Tule mukaan ja nosta myyntijohtamisesi uudelle tasolle!**

KURSSIPÄIVÄT

- **Jakso 1** Myynnin strategia ja suunnittelu to 25.2.2027 klo 9-14
- **Jakso 2** Myynnin tavoitteet ja mittarit to 25.3.2027 klo 9-14
- **Jakso 3** Myyjien johtaminen ja esihenkilötyö to 22.4.2027 klo 9-14
- **Jakso 4** Myynnin ja markkinoinnin yhteistyö to 20.5.2027 klo 9-15.30

Strategisen ajattelun kehittämisen ohella kurssilla käsitellään etenkin:

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

Lisäksi kurssilla tehdään tai päivitetään ohjatusti omalle yritykselle **konkreettinen myyntistrategia**. Kuulemme myös **case-esimerkkejä** myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Kurssi on tyyliiltään sparraava ja proaktiivinen. Kurssin aikana osallistujat pääsevät jakamaan kokemuksia ja verkostoitumaan keskenään.

Ohjelma

Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu to 25.2.2027 klo 9-14

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case
- *Jakson kouluttajana **Simo Ikonen**, CSO, Lead Desk Oy*

Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit to 25.3.2027 klo 9-14

- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seurantarjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työsopimukset
- Case
- *Jakson kouluttajana **Kati Huusko-Viikilä**, perustaja ja toimitusjohtaja, Revory Oy*

Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö to 22.4.2027 klo 9-14

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myynnin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa
- Case
- *Jakson kouluttajana **Eeva Perttula**, myyntijohtaja, Atea Finland Oy*

Jakso 4: Myynnin ja markkinoinnin yhteistyö to 20.5.2027 klo 9-15.30

- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiatehtävien esittely
- Yhteenveto ja päätössanat, todistusten jakaminen
- *Jakson kouluttajina **Mira Oiva**, Chief Strategic Officer (CSO), Myynninmaailma Oy ja **Mikko Isoniemi**, kehitysjohtaja, Ilkka-Yhtymä Oyj ja hallituksen puheenjohtaja, Myynninmaailma Oy*

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päätyy
HMJ 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 25.2.2027 Kuopio	25.2.2027 klo 09:00	25.2.2027 klo 14:00
HMJ 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 25.3.2027 Kuopio	25.3.2027 klo 09:00	25.3.2027 klo 14:00
HMJ 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 22.4.2027 Kuopio	22.4.2027 klo 09:00	22.4.2027 klo 14:00
HMJ 4. jakso: Myynnin ja markkinoinnin yhteistyö 20.5.2027 Kuopio	20.5.2027 klo 09:00	20.5.2027 klo 15:30

Asiantuntijat

Simo Ikonen

CSO
Liana Technologies Oy

Kati Huusko-Viikilä

CEO & Founder
Revory Oy

Eeva Perttula

Sofor Oy

Mikko Isoniemi

kasvujohtaja
Ilkka Oyj

Mira Oiva

Myynninmaailma 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.