



20.9.2023 - 30.11.2023 | Seinäjoki, Seinäjoki Areena, Kuvaja-kabinetti

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 20.9.–30.11.2023 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki, Seinäjoki Areena, Kuvaja-kabinetti

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

Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu b2b myynninjohtajille tai näistä tehtävistä kiinnostuneille.

Kurssi valmentaa osallistujia myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen ja myynnin nykyaikaiseen johtamiseen. **Sparraustyyppisen opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta omaan yritykseen myyntistrategia tai päivitetään olemassa olevaa.**

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle ja tule mukaan!

Jakso 1 Myynnin strategia ja suunnittelu 20.9.2023 klo 9-14

Jakso 2 Myynnin tavoitteet ja mittarit 12.10.2023 klo 9-14

Jakso 3 Myyjien johtaminen ja esimiestyö 02.11.2023 klo 9-14

Jakso 4 Myynnin tukeminen 30.11.2022 klo 9-15.30

Kurssi toteutetaan lähikoulutuksena Seinäjoella sekä etämahdollisuus TEAMSin kautta.

ALKAA

20.09.2023 09.00 -

30.11.2023 15.30

SUJAINI

Seinäjoki Areena, Kuvaja-kabinetti, Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

1875 € / 1875 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

2500 € / 2500 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Strategisen ajattelun kehittämisen lisäksi kurssilla käydään läpi etenkin myyjien henkilöstöjohtamista, myynnin suunnittelua ja myynnin johtamisen yleisimpiä kehityskohteita. Kurssi sopii myös vientimyyntiä tekeville b2b-yrityksille.

Sparraustyypin opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta oman yrityksen myyntistrategia sekä kuullaan 3 eri case-esimerkkiä myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

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 käydään läpi

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

Kurssilla myös

- 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. 3 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 560€ + alv24%)

Paikkoja kurssille rajoitetusti! Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

Ohjelma

Myynnin strategia ja suunnittelu 20.9.2023 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 12.10.2023 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 02.11.2023 klo 9.00–14.00

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

Oman myyntistrategian palautus viim. 20.11.2023

Myynnin tukeminen 30.11.2023 klo 9.00–15.00

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

Paikka

Hotelli-ravintola Alma, **Pollarin talo**. Sijaitsee Alman takana, Ruukintie 4, 60100 Seinäjoki

Aineisto

Olette saaneet erikseen sähköpostilla tunnuksent moodleen, josta löytyy aineisto kullekin päivälle

Jaksot

Tapahtuman nimi	Alkaa	Päättyy
Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu 20.9.2023 SEINÄJOKI	20.9.2023 klo 09:00	20.9.2023 klo 14:00
Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit 12.10.2023 SEINÄJOKI	12.10.2023 klo 09:00	12.10.2023 klo 14:00
Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 02.11.2023 SEINÄJOKI	2.11.2023 klo 09:00	2.11.2023 klo 14:00
Jakso 4: Myynnin tukeminen 30.11.2023 SEINÄJOKI	30.11.2023 klo 09:00	30.11.2023 klo 15:30

Asiantuntijat

Mikko Isoniemi

Kehitysjohtaja
Ilkka-Yhtymä Oyj

Veikko Moilanen

Toimitusjohtaja
Rodstein Oy

Eeva Perttula

Myyntijohtaja
Atea Finland Oy

Ville Orrenmaa

Toimitusjohtaja
Myyntinmaailma 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 peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään neljä (4) arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Mahdollisen pidempiaikaisen sähkökatkon varalta varaamme oikeuden siirtää koulutus tai tapahtuma toiseen ajankohtaan tai teamsiin.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.