

ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN UUSIMAA

- Miten johdat yrityksesi markkinointia tuloksellisesti?
- Miten hyödynnät tehokkaasti uusimpia digitaalisia ratkaisuja markkinoinnissa?
- Kuinka johdat liiketoiminnan kasvua asiakkuuksista käsin?
- Miten motivoit ja innostat myynnin tekijöitä arjessa?
- Millainen on toimiva markkinointistrategia?

Näihin kysymyksiin saat käytännön työkaluja ja toimivia ratkaisuja Uudenmaan ELY-keskuksen järjestämästä ja Intotalo Oy:n toteuttamasta markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelmasta.

Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen –ohjelmassa kehität myynnin ja markkinoinnin tulokuntoasi.

Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelma on suunnattu aktiivisesti liikevaihdon kasvua hakeville pk-yrityksille. Erityisesti pk-yritysten johdolle ja myynnin ja markkinoinnin avainhenkilöille.

Valmennusohjelman tavoitteina on

- **Kasvattaa yrityksesi myyntiä.** Enemmän kontakteja, laadukkaampia tarjouksia ja katteellisempaa kauppaa.
- **Tehostaa asiakastiedon hyödyntämistä** osana asiakkuuksien johtamista, markkinoinnissa ja lisämyynnin lähteenä
- Nostaa **markkinoinnin aktiivisuutta ja tuloksellisuutta**, vahvistaa markkinointimenetelmien käyttöä ja yrityksesi brändiä.



Valmennus alkaa 29.9.2020 Helsingissä

Lisätietoja ja ilmoittautuminen www.intotalo.com/pk-yrityksen-kehitysohjelma

Lupauksemme on, että voit viedä opit jokaisesta valmennuspäivästä suoraan käytäntöön.

Emme jaarittele turhia, emmekä opettele ulkoa myyntitekniikoita. Löydät luontaisen myyntityylisi, nostat markkinoinnin aktiivisuustasoa ja valitset toimivimmat työkalut asiakkuuksien johtamiseen.

"Valmennuksessa pääsi miettimään konkreettisesti asioita omaan yritykseen. Oli ilo huomata, ettemme olleet valmentajille kasvoton joukko, vaan he olivat tutustuneet jo ennalta yrityksiimme. Lisäksi yritysکوhtainen sparraus ylitti kyllä omat odotukseni."

Erja Laapas, Osteofysio Laapas Oy

Valmennusohjelman sisältö

Valmennusohjelma sisältää:

- **10** suoraan yrityksesi asiakkuusstrategiaa ja myynnin kasvua tukeva ja markkinoinnin uusimpiin työkaluihin tutustuttavaa valmennuspäivää Intotalon kokeneiden myynnin ja markkinoinnin valmentajien johdolla
- **2** suoraan yrityksesi arjen markkinointityötä ja asiakkuuksien johtamista tukevaa yritysکوhtaista konsultointipäivää

LISÄKSI Intotalon toteuttama valmennusohjelma sisältää:

- Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen **lähtötilanneanalyysin ja raportin** kehityskohteista ja kasvupotentiaalista
- Henkilökohtaisen Minä myyjänä - luontaisen toimintatyylin **Extended DISC® analyysin**
- Neljä käytännön yritystarinaa ja casekuvausta,
- **Ilmaisen käyttöoikeuden** Intotalon verkkovalmennusympäristöön, jossa käytettävissäsi on yli 20 tuntia videovalmennusmateriaaleja, yrityshaastatteluita sekä käytännön työkaluja markkinoinnin ja myynnin johtamiseen
- **Pääsyn suljettuun Intotalon Kasvukööri** –Facebook-ryhmään, jossa Intotalon yritysjohton valmennusten osallistujilla on mahdollisuus jakaa oppeja, verkostoitua ja käydä keskusteluja
- **Työkalut ja asiakirjapohjat mm.**
 - Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen strategiatyökirja
 - Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen vuosisuunnitelma
 - Sisältömarkkinoinnin ja sähköisen markkinoinnin ideakalenteri
 - Myynnin ja markkinoinnin budjetointipohja
 - Tuote-esitteen mallipohja tuotekuvauksen laatimiseen

Valmennusohjelman kustannus

Koulutusohjelman osallistumismaksu on 1470 eur + alv / osallistuja. Hinta sisältää valmennusohjelman, materiaalit sekä kaksi (2) yritysکوhtaista konsultointipäivää yhdessä yrityksenne valitseman asiantuntijan kanssa. Yrityksestä voi osallistua maksimissaan kaksi henkilöä. Mahdolliset matka- ja majoituskulut ovat omakustanteiset. Koulutus sisältää de minimis –tukea.

Syksyn 2020 valmennusten toteuttaminen koronarajoituksen huomioiden:

Syksyn 2020 valmennukset toteutetaan siten, että **ensimmäinen ja viimeinen jakso toteutetaan lähiopetuksena. Välissä olevat jaksot järjestetään etäopetuksena.** Lähiopetusjaksojen tilat ovat tarpeeksi suuret, jotta turvavälit voidaan taata. Yrityskohtaiset konsultointipäivät suositellaan toteutettavaksi etäkonsultointina.

Valmennuksen ohjelma ja aikataulut HELSINKI

1. Jakso: TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA (2 pv) 29.-30.9.2020

Valmentaja: Jari Junkkari

Vierailijana: Timo Kumpulainen, miten myyntiprosessin johtamisella nostettiin liikevaihto 2,7 miljoonasta 4,5 miljoonaan kahdessa vuodessa?

Paikka: Business Meeting Park

2. Jakso: TUOTTEISTAMINEN JA SÄHKÖINEN MARKKINOINTI (2 pv) 8.-9.10.2020

Valmentaja: Ollis Leppänen

Vierailijana: Valtteri Lindholm, Varustelekan perustaja

Paikka: Etätoteutus

Ensimmäinen yrityskohtainen konsultointitapaaminen (1 pv) 1. ja 3. jakson välillä

3. Jakso: SISÄLTÖMARKKINOINTI JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN (2 pv) 10.-11.11.2020

Valmentaja: Jari Junkkari

Paikka: Etätoteutus

4. Jakso: TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI, VUOROVAIKUTUS JA AIKAAN SAAMINEN (2 pv) 7.-8.12.2020

Valmentaja: Päivi Luoma ja esiintymisvalmentaja Niina Sainius

Paikka: Etätoteutus

Toinen yrityskohtainen konsultointitapaaminen (1 pv) 3. ja 5. jakson välillä

5. Jakso: MYYNNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN & BRÄNDIN KIRKASTAMINEN (2 pv) 27.-28.1.2021

Valmentaja: Jari Junkkari

Vierailijana: Petri Matero, brändin rakentaminen ja johtaminen

Paikka: Business Meeting Park

Lisätietoja osoitteessa www.intotalo.com/markkinointivalmennus

Valmentajina ja konsultteina koulutusohjelmassa toimivat:

		
Olli Leppänen on yrittäjä ja kokenut yritysvalmentaja. Hän on toiminut yrittäjänä vuodesta 2000. Hänellä on käytännön kokemusta niin vaativan B2B myynnin ja markkinoinnin toteutuksesta kuin kuluttaja-palveluiden tuotteistamisesta ja myynnistäkin. Ollin koulutus- ja konsultointiasiakkaina on ollut jo yli 900 pk-yritystä.	Jari Junkkari on markkinoinnin ja myynnin asiantuntija. Hän on toiminut yrittäjänä turvallisuusosalalla sekä toiminut mainostoimiston asiakkuusjohtajana. Hänellä on kattava kokemus nykyaikaisen markkinoinnin ja myynnin toteutuksesta pk-yrityksissä. Jariin asiakkaita ovat olleet mm. Softroi, Saimaan Juomatehdas ja KPA Unicon.	Päivi Partanen on yritysjohton kokenut valmentaja, joka toimii niin pk-yritysten kuin pörssiyritysten kehittäjänä. Markkinoinnin ja myynnin kehittämisessä hänen asiakkaitaan ovat olleet mm. Kaskein Marja, Superpark ja Dry Ice Finland.

Vierailevina asiantuntijoina valmennusjaksoilla ovat mm.

		
Esiintymisvalmentaja Niina Sainius on toiminut yrittäjien ja yritysjohton esiintymis- ja viestintätaitojen kouluttajana vuodesta 2009. Niinan käytännön vinkit vahvistavat jokaisen osallistujan vaikuttavuutta.	Luova johtaja Petri Matero on toiminut mainostoimistoalalla vuodesta 2000 ja on erityisesti LEAN –markkinoinnin ja brändien kehittämisen asiantuntija.	Valtteri Lindholm on Suomen parhaan (2014) ja maailman parhaan (2017) verkkokaupan perustaja sekä vuoden nuori yrittäjä (2015). Eriyisosaamisalueet: Verkkokauppa, digitaalinen markkinointi, sosiaalisen median hyödyntäminen markkinoinnissa.

Valmennuksen toteuttajana toimii Intotalo Oy, joka on toiminut yritysjohton kasvun kumppanina vuodesta 2001. Valmennusohjelma perustuu yli 3000 yrittäjälle, yritysjohtajalle sekä markkinoinnin ja myynnin avainhenkilölle toteuttamiemme valmennusten parhaisiin kokemuksiin.

"Intotalon valmennus auttoi yritykseäni kasvamaan 120%."
Ali Giray, Arife Oy

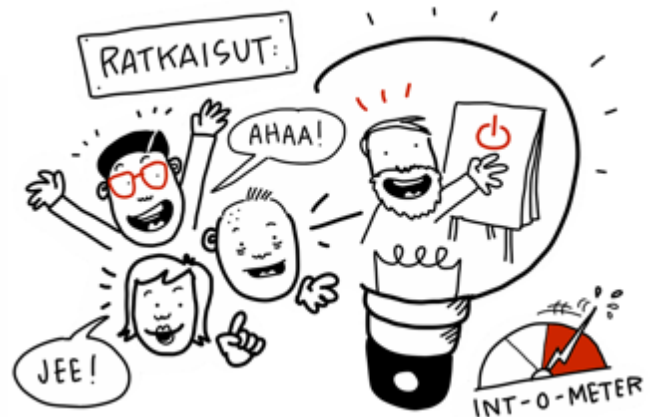
Mikä Intotalon valmennuksessa on erilaista?

Intotalon yritysjohton valmennusten toimintamalli perustuu vahvasti **osallistujien keskinäiseen vuorovaikutukseen ja verkostoitumiseen**. Käyttämämme tiimivalmennuksen menetelmät tukevat opitun käytäntöön viemistä ja antavat jokaiselle osallistujalle mahdollisuuden syventyä valmennuksen teemoihin omien tavoitteidensa kautta.

Valmentajiemme ja konsulttiemme valintakriteereissä suurin painoarvo on **käytännön yrityskokemuksella**. Näin valmentajamme puhuvat aidosti samaa kieltä osallistujien kanssa. Käytäntö sekä todelliset ratkaisut ja esimerkit yrityselämästä ovat valmennustemme sisällöissä vahvasti esillä. Ja tietysti innostus, kannustava ote ja positiivinen ilmapiiri, jotka ovat tuttuja

Olemme kehittäneet aktiivisesti lähivalmennuspäiviä tukevia **verkkovalmennusmateriaaleja** ja pk-yritysten johdolle ja avainhenkilöille suunnattujen verkkovalmennusten toteuttajana olemme yksi Suomen suurimmista toimijoista. Vuosittain verkkovalmennuksiimme osallistuu yli 1000 yrittäjää.

"Kantava voima valmennuksessa oli positiivinen energia, joka välittyi valmentajista osallistujille. Lisäksi pidin valmennuksen käytännön läheisyydestä."
Ari-Jussi Himanen, Puhumisen Paikka



Olemme saaneet olla mukana auttamassa suomalaisia eturivin yrityksiä kasvuun jo vuodesta 2001 lähtien. Liity sinäkin samaan kööriin!



Lue lisää ohjelmasta ja asiakaskokemuksista: www.intotalo.com/markkinointivalmennus

Lisätietoja kertovat:

Intotalo Oy
Jari Junkkari
jari.junkkari@intotalo.com
040 738 4817

Uudenmaan ELY-keskus
Päivi Niiles
paivi.niiles@ely-keskus.fi
029 5021 113

ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYÄ 22.9.2020