

ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN HÄME

- 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?

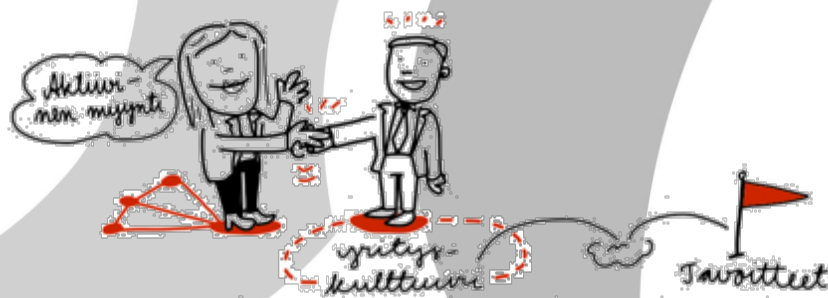
Näihin kysymyksiin saat käytännön työkaluja ja toimivia ratkaisuja Hämeen ELY-keskuksen järjestämästä ja Intotalo Oy:n toteuttamasta markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelmasta.

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.



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.

"Koulutuksiin lähtemisessä on aina se riski, että onko sillä oikeasti annettavaa, mutta tästä valmennuksesta oli aidosti hyötyä yrityksen markkinointiin. Saimme konkreettista apua muun muassa sisältömarkkinoinnin tekstien ja uutiskirjeiden laatimiseen sekä sosiaalisen median hyödyntämiseen. Valmennuksessa kannustettiin viemään asioita käytäntöön asti. Tuli oikeasti tehtyä asioita, joita ei ehkä muuten olisi tullut tehtyä."

Niko Eskola ja Joona Marjanen, Potius 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 yritys kohtaista 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) yritys kohtaista konsultointipäivää yhdessä yrityksenne valitseman asiantuntijan kanssa. Yrityksestä voi osallistua maksimissaan kaksi henkilöä. Mahdolliset matka- ja majoituskulut ovat omakustanteiset. Koulutus sisältää de minimis –tukea.

Valmennuksen ohjelma ja aikataulut HÄMEENLINNA

1. Jakso: TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA JA MINÄ MYYJÄNÄ (2 pv) 12.-13.2.2019
Valmentaja(-t): Jari Junkkari, vierailevana asiantuntijana: Myynnin tohtori Pia Hautamäki

2. Jakso: SISÄLTÖMARKKINOINTI JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN (2 pv) 12.-13.3.2019
Valmentaja: Jari Junkkari

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

3. Jakso: TUOTTEISTAMINEN JA SÄHKÖINEN MARKKINOINTI (2 pv) 8.-9.4.2019
Valmentaja: Ollis Leppänen

4. Jakso: TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI, VUOROVAIKUTUS JA AIKAAN SAAMINEN (2 pv) 14.-15.5.2019
Valmentaja: Heidi Moilanen, vierailevana asiantuntijana: Esiintymisvalmentaja Niina Sainius

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

5. Jakso: MYNNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN & BRÄNDIN KIRKASTAMINEN (2 pv) 11.-12.6.2019
Valmentaja: Jari Junkkari, Vierailevana asiantuntijana: Luova johtaja Petri Matero

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. Olliksen 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.	Heidi Moilanen on innostava valmentaja ja myyjä. Hän on toiminut myynnin parissa vuodesta 2001. Hänet tunnetaan energisestä otteestaan sekä tekemisen vauhdittamisesta. Hänen asiakkaitaan ovat olleet mm. Scandic Hotels, Ramirent ja Lihatuokku Tamminen.

Vierailevina asiantuntijoina valmennusjaksoilla ovat mm.

		
KTT Pia Hautamäki, joka väitöskirjassaan tutki B2B myynnin ja asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutosta ja toimii myynnin opettajana Tampereen AMK:lla.	Esiintymisvalmentaja Niina Sainius on toiminut yrittäjien ja yritysjohtajien 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.

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

"Intotalon valmennus auttoi yritystäni kasvamaan 120%."

Ali Giray, Arife Oy

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

Erja Laapas, Osteofysio Laapas 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 käytännönläheisyydestä."

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

Hämeen ELY-keskus

Milla-Mari Hallikainen

milla-mari.hallikainen@ely-keskus.fi

0295025171

ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYY 5.2.2019