

## MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

### Valmennusohjelma Uudenmaan alueen pk-yrityksille

Valmennusohjelman tavoitteena on kehittää pk-yritysten toiminnasta vastaavien henkilöiden osaamista myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen näkökulmasta, mutta myös koko yrityksen kehittymisen kannalta. Se soveltuu erityisesti pk-yrityksille, joissa on tunnistettu tarpeita kehittää myynnin tuloksellisuutta, markkinoinnin tehokkuutta ja asiakashallintaa yhtenä tulevaisuuden menestystekijänä. Valmennus toteutetaan yhteistyössä Uudenmaan ELY-keskuksen kanssa. Koulutuspaikat sijaitsevat pääkaupunkiseudulla ja tarkentuvat ohjelman alkaessa.

#### **Kenelle?**

Haemme mukaan 15-20 ensisijaisesti Uudenmaan alueen pk-yritysten avainhenkilöitä (yrittäjiä, toimitusjohtajia, myynnin ja markkinoinnin parissa työskenteleviä henkilöitä). Samasta yrityksestä voi osallistua 1-2 henkilöä. Tarvittaessa osallistujia voi vaihtaa eri valmennuspäiville. Valmennus tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden verkottua ja kuulla muiden osallistujien kokemuksia.

#### **Miksi osallistuisin?**

- Saat kattavan valmennuskokonaisuuden myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuden johtamisen kehittämiseksi kokoneiden valmentajien alustamana
- Opit soveltamaan opittuja teemoja yrityksesi arkiseen toimintaan
- Kehität omaa osaamistasi ja verkostoidut
- Opit muiden toimintatavoista ryhmäkeskustelujen ja yritysvierailujen avulla

#### **Industria Oy**

Industria Oy on vuodesta 1991 lähtien toiminut liikkeenjohdon asiantuntijayritys, jonka keskeisiä osaamisalueita ovat valmennukset ja konsultointi pk-yrityksissä. Industria Oy toimii puitesopimustoimittajana ELY-keskusten Yritysten kehittämispalvelujen valmennusohjelmissa. Tutustu meihin tarkemmin [www.industria.fi](http://www.industria.fi).

## Valmennuksen sisältö

Valmennusohjelma sisältää 10 valmennuspäivää ja 2 yrityskohtaista konsultointipäivää. Valmennuspäivillä yhdistetään ajantasainen teoretieto käytännönläheisesti pk-yrityksen arkeen. Valmennukset sisältävät alustusten lisäksi teemaan nivoutuvia ryhmäkeskusteluja, työpajoja ja pienimuotoisia etätehtäviä, joilla ohjelman teemat jalkautetaan osallistujien arkeen ja omaan yritykseen.

## Yrityskohtainen konsultointi

Yrityskohtaisen konsultoinnin analyysipäivän (1. päivä) tavoitteena on saada käsitys yrityksen myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen nykytilasta. Lopputuloksena laaditaan yrityksen Markkinointi ja Asiakkuudet – analyysi, jonka tavoitteena on tunnistaa kehittämistä vaativat kohteet yrityksen myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisessa. Konsultoinnin suunnitteluosiossa (2.päivä) työstetään laaditun analyysin perusteella konkreettinen ja yrityksen voimavarat sekä tahtotilan huomioiva kehittämissuunnitelma. Konsultointipäivien ajankohdat sovitetaan osallistujan tarpeiden mukaan. Tyypillisesti niihin osallistuu myös yrityksesi muuta henkilöstöä

## Valmentajat

Ohjelmassa valmentajina toimivat kokeneet Industrian yritysvalmentajat: **Jari Valtonen, Christian Holmlund ja Mirka Nalimova**, joilla on laaja-alainen kokemus pk-yritysten liikkeenjohdosta ja sen haasteista. Heillä on takanaan satoja menestyksellisiä yritysten kehittämishankkeita ja käytännön esimerkkejä hyvistä toimintatavoista.

Vierailevina kouluttajina meillä on mukana mm. **Toivo Koski**, jonka käytännönläheinen tapa avata pk-yritysten talous- ja rahoitusasioita on saanut laajaa kiitosta ja tunnusta, sillä Toivo on valittu Suomen Kauppakamarien vuoden 2015 kouluttajaksi. Muina alansa huippuosaajina mukana ovat **Jarmo Selin ja Ray Blomqvist**

## Case-puhujat

Osallistujien kiinnostuksen perusteella valittujen valmennuspäivien sisältöä syvennetään CASE-puhujiksi kutsuttujen yrittäjien omakohtaisten kokemusten avulla. Alustavina puhujina ja aiheina ovat mm. CASE Supermood Oy; yrittäjä, juontaja **Anne Kukkohovi**: ”Kansainvälistyvän yrityksen brändin rakentaminen.”

**CASE Easy Soda** ; yrittäjä, keksijä Kaj Pelamo : ”Viestintäkanavat ja -keinot globaaleille markkinoille suunnatun EasySoda-innovaation markkinoinnissa”

CASE Premode Oy; yrittäjä Aki Vänskä : ” Digitaalisen 3D- työkalun käyttö markkinoinnissa”

Reijo Kivelä, Industria Oy: ”Meriteollisuus toimialan erityispiirteet markkinoinnissa”

Reima Nieminen, Fortuna Center Oy: ” Kokemuksia Miller Heiman – mallista pk-yrityksen markkinoinnin työkaluna”

**Osallistumismaksu on 1470 € (+alv 24%) / osallistuja.**

**Ilmoittautuminen** sähköisesti täyttämällä yrityksen ja omat tietosi ELY-keskusten Yritysten kehittämispalvelut -sivuille.

**Lisätiedot:** Jari Valtonen, Industria Oy , 050 5745654  
Päivi Niiles, ELY-keskus, 0295 021 113

jari.valtonen(at)industria.fi  
paivi.niiles(at)ely-keskus.fi

## VALMENNUSOHJELMAN SISÄLTÖ

### Jakso 1 3-4.10.2017

**Aloituspöytäkirja, yrityskohtainen tarvekartoitus. Strategia markkinoinnin ja asiakkuuksien näkökulmasta. Markkina-analyysit.**

- Kartoitus osallistujien tarpeista ja nykyosaamisesta ohjelman painotuksia varten.
- Yrityksen strategiatyö markkinoinnin ja asiakashallinnan peruskivenä.
- Yrityksestä saatavien tietojen jalostaminen markkina-/ asiakashallinnan analyyseiksi

Valmentajat: Jari Valtonen, Senior Partner, DI; Industria Oy ja Ray Blomqvist, yrittäjä, SCM Best Oy

### Jakso 2 18-19.10.2017

**Myynti- ja markkinointiviestintä sekä neuvottelutaidot käytännössä.**

- Tuloksellisen myynnin ja markkinointiviestinnän perusteet
- Luottamuksen rakentaminen asiakaskohtaamisissa
- Esiintymistaito ja asiakasta kiinnostavien presentaatioiden luonti (hissipuheesta pitchingiin)

Valmentajat: Jari Valtonen, Senior Partner, DI; Industria Oy ja Jarmo Selin, DI, Selin Consulting Oy

### Jakso 3 9-10.11.2017

**Markkinoinnin ja myynnin johtaminen. Markkinointi ja myynti kansainvälistyessä**

- Laadittuun strategiaan nivoutuva markkinointi ja myynti
- Kansainvälisen markkinoinnin kanavat
- Mitä tulee huomioida kansainvälistyessä ja miten eri kulttuurit vaikuttavat markkinointiin ja myyntiin

Valmentajat: Toivo Koski, KTT, DI; TulosAkademian Oy ja Christian Holmlund, Partner, MBA; Industria Oy

### Jakso 4 29-30.11.2017

**Asiakkuuksien johtaminen ja uusasiakashankinta. Nykymarkkinoinnin keinot ja työkalut.**

- Asiakkuuksien hallinnan eri osa-alueet ja pk-yritykselle sopivat työkalut sen kehittämiseen
- Tavoitteellinen ja suunnitelmallinen uusasiakashankinta ja olemassa olevien asiakkaiden hoito-ohjelmat
- Sisältömarkkinointi ja sosiaalisen median hyödyntäminen
- Ketterä markkinointi. Inbound-markkinointi ja markkinoinnin automaatio.

Valmentajat: Mirka Toivonen, KTM/ YTM, Industria Oy ja Jarmo Selin, DI, Selin Consulting Oy

### Jakso 5 10-11.1.2018

**Asiakasprofiilit ja markkinoinnin psykologiaa. Henkilöanalyysien hyödyntäminen asiakaskohtaamisissa**

**Valmennuksen päätös.**

- Asiakastiedon systemaattinen kerääminen ja hyödyntäminen
- Mielikuvat asiakaskohtaamisissa. Asiakkaan toiminta päätöksentekotilanteessa
- Asiakkaiden erilaisuuden huomiointi käytännön myynti- ja markkinointityössä.
- Henkilökohtainen luontainen käyttäytymistyyli
- Henkilöanalyysi markkinoinnin ja myynnin johtamisen työkaluna
- Valmennusohjelman päättäminen: yhteenveto ja palautekeskustelu. Osallistujakohtaisten tulosten itsearviointi, valmennuspäivien loppuarviointikysely ja todistusten jako

Valmentajat: Jari Valtonen, Senior Partner, DI; Industria Oy ja Jarmo Selin, DI, Selin Consulting Oy

