

**Kasvua kansainvälisiltä markkinoilta meriteollisuusyrityksille**

## **Myyntivalmiudet kuntoon – asiakkaina telakat ja varustamot!**

Haluatko vahvistaa asemaasi toimittajana kansainvälisille telakoille ja varustamoille? Osallistu neljä työpäivää kestävään täsmävalmennukseen, jossa kehitetään yrityksesi kansainvälistymisvalmiuksia ja valmistaudutaan kansainvälisiin asiakaskohtaamisiin. Finpron operoiman Finland Maritime and Offshore -kasvuohjelman valmennuksen toteuttaa Industria Oy ja se on Työ- ja elinkeinoministeriön (TEM) tukemaa. Mukaan valmennukseen otetaan kuusi meriteollisuusalan yritystä – ilmoittaudu siis nopeasti mukaan!



Norjan meriteollisuus on öljyn ja kaasun hinnan laskun seurauksena muutoksessa. Norjan telakkateollisuus joutuu rakentamaan alustyyppisiä, joita Norjassa ei ole aiemmin rakennettu, ja joiden osalta puuttuu paikallista osaamista ja kapasiteettia. Norjan valtion "green fleet"-vaatimus pakottaa korvaamaan monta vanhaa alusta uudella. Offshore-teollisuudessa on hintapaineiden johdosta luovuttu monin osin vaatimuksista paikallisuudesta ja uudet ulkomaiset toimittajat ja alihankkijat hyväksytään helpommin.

Saksan risteilylaivateollisuudella on tilauksia vuoteen 2020. Saksan telakkateollisuuden tilauskannan nopea muutos parempaan on aikaansaanut uusille ulkomaisille toimijoille hyviä mahdollisuuksia luovan asetelman. Ranskassa on tilauksia ja optioita vuoteen 2019 saakka. Alankomaiden meriteollisuus etsii kilpailukykyä kansainvälisen yhteistyön kautta. Tilanne luo hyviä mahdollisuuksia uusille ja osaaville alihankkijoille.

### **Kenelle**

Kansainvälistymisvalmennus on suunnattu niille meriteollisuuden pk-yrityksille, jotka haluavat kansainvälistyä ja luoda uusia asiakassuhteita laivanrakentajiin ja laivanvarustamoihin.

## Mitä saan valmennuksesta?

Valmennuksen tavoitteena on kehittää pk-yritysten kansainvälistymisvalmiuksia ja kansainvälistymisestä vastaavien avainhenkilöiden myynti- ja markkinointitaitoja. Lisäksi valmennus tarjoaa mahdollisuuden harjoitella näitä taitoja konkreettisissa tapaamisissa asiakasyritysten ostajien kanssa!

Valmennus antaa sinulle:

- Mahdollisuuden henkilökohtaiseen keskusteluun potentiaalisten kansainvälisten asiakkaiden ostajien kanssa
- Opit tuntemaan meriteollisuuden merkittävät kohdemarkkinat: Norjan, Hollannin, Saksan ja Ranskan
- Vahvistat kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin osaamistasi
- Kehität eteenpäin yrityksesi kansainvälisiä myynti-, markkinointi- ja jakelukanavasuuunnitelmia
- Saat tietoa kansainvälisessä sopimusoikeudesta

## Ohjelman rakenne

Ohjelma koostuu neljästä koulutuspäivästä, jotka pidetään Turussa Hotel Seaportissa.

Koulutus sisältää sekä luentoja että ohjattuja ryhmä- ja kotitöitä. Kahtena valmennuspäivänä paikalla on kansainvälisen telakan/varustamon ostaja, jonka kanssa kullekin osallistuvalla yritykselle on varattu aikaa henkilökohtaiselle keskustelulle.

## Valmentajat

Valmentajina toimivat kokeneet Industria Oy:n liikkeenjohdon konsultit, Gateway Norway AS:n meriteollisuuden hyvin tuntevat konsultit sekä muut eri alojen asiantuntijat.

## Tavattavissa olevat ostajat

Valmennuksen aikana jokaisella osallistuvalla yrityksellä on mahdollisuus kahdenkeskiseen tapaamiseen kahden kansainvälisen telakan/varustamon ostajan kanssa. Tavattavissa olevat ostajat vahvistuvat ennen valmennuksen alkua.

## Hinta

Valmennuksen hinta on **1.284 € / yritys** (alv. 0%) sisältäen TEM:n tuen. Hinta sisältää luennot, materiaalin sekä kahvit ja lounaat valmennuspäivinä. Yrityksestä voi osallistua valmennukseen 1-2 henkilöä.

## Lisätiedot ja ilmoittautumiset:

Mirka Toivonen, Industria Oy  
040 630 8955  
[mirka.toivonen@industria.fi](mailto:mirka.toivonen@industria.fi)

Reijo Kivelä, Industria Oy  
050 590 9370  
[reijo.kivela@industria.fi](mailto:reijo.kivela@industria.fi)

## Valmennuspäivien aikataulu

Kaikki valmennuspäivät järjestetään klo 9-16 Hotel Seaportissa (Matkustajasatama, Toinen Poikkikatu 2).

### 1. päivä 3.12.2015 klo 9-16

- Ohjelman ja osallistujien esittelyt
- Hollannin markkina ja paikallinen telakkateollisuus
- B2B-markkinointi, houkuttelevan arvolupauksen luominen ja brändäys
- Millainen on hyvä myyntipuhe?
- Omien myynti- ja markkinointisuunnitelmien kehittäminen ohjatusti

### 2. päivä 28.1.2016 klo 9-16

- Ranskan markkina ja paikallinen telakkateollisuus
- Suomalaisena Ranskassa, käytännön esimerkkejä ja huomioitavaa
- Kansainvälinen B2B-myynti ja henkilökohtainen myyntityö
- Myyntipuheiden harjoittelu, videointi ja palaute
- Mistä on hyvät myyjät tehty? Oma myyntiprofiili.

### 3. päivä 18.2.2016 klo 9-16

- Norjan markkina ja paikallinen telakkateollisuus
- Norjalaiset hankintaprosessit. Kuinka Norjaan penetroidutaan?
- Kansainvälistymisen rahoitus
- Toiminta Norjassa käytännönläheisin esimerkein.
- **Norjalaisen ostajan esiintyminen ja yrityskohtaiset 20 min one-to-one –tapaamiset ostajan kanssa**

### 4. päivä 17.3.2016 klo 9-16

- Saksan markkina ja paikallinen telakkateollisuus
- Jakelun riskienhallinta ja kansainvälinen sopimusoikeus
- Kansainvälisten myynti- ja jakelukanavien suunnittelu ja johtaminen.
- Omien myyntikanava- ja jakelukanavasunnitelmien kehittäminen ohjatusti
- **Saksalaisen ostajan esiintyminen ja yrityskohtaiset 20 min one-to-one –tapaamiset ostajan kanssa**