

ELY-keskuksen pk-yrityksen johdon ja avainhenkilöiden valmennusohjelma

MARKKINOINNIN JA ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN POHJOIS-POHJANMAA

- 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?

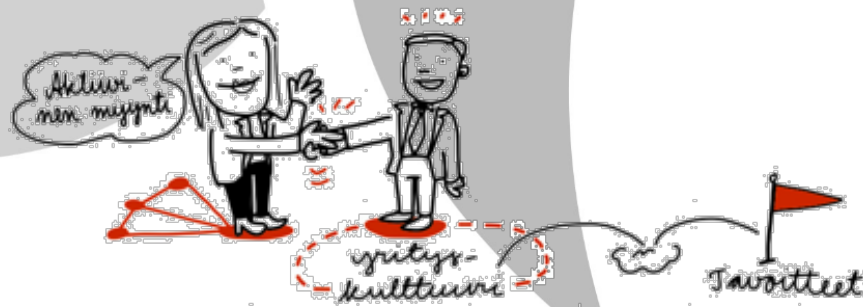
Näihin kysymyksiin saat käytännön työkaluja ja toimivia ratkaisuja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen järjestämästä ja Intotalo Oy:n toteuttamasta markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen valmennusohjelmasta.

Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttunut – mitä se tarkoittaa yrityksesi markkinoinnille ja myynnille?

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

- **Vahvistaa digitaalisen myynnin ja markkinoinnin prosesseja** osana yrityksesi kasvustrategiaa.
- **Kasvattaa yrityksesi myyntiä.** Enemmän kontakteja, laadukkaampia tarjouksia ja katteellisempaa kauppaa.
- **Tehostaa asiakastiedon hyödyntämistä** osana asiakkuuksien johtamista, markkinoinnissa ja lisämyynnin lähteenä
- **Tukea yrityksen myyntikulttuurin muutosta** – uusien menetelmien (etämyynti, digitaalisuus, social selling) käyttöönotossa
- Nostaa **markkinoinnin aktiivisuutta ja tuloksellisuutta**, vahvistaa markkinointimenetelmien käyttöä ja yrityksesi brändiä.



Valmennus alkaa 21.11.2023 Oulussa

Lisätietoa ja ilmoittautuminen: www.intotalo.com/markkinointivalmennus

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.

"Erityisen hyvää valmennuksessa oli porukka ja yhteishenki. Se oli aivan omaa luokkaansa. Kaikki ryhmätyöskentely oli hyvin ja osaavasti järjestettyä. Hyvät aiheet johtivat hyviin keskusteluihin. Kaikki Intotalon valmentajat ovat erittäin kokeneita, osaavia ja uskottavia. Jokaisella oli oma ote koulutukseen. Ei mitään käsien heiluttelua, vaan tehokkaita tunteja hyvällä sykkeellä."

Atte Helenius, Montel Intergalactic Oy

Valmennusohjelman sisältö

Valmennusohjelma sisältää:

- **10** 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 yrityskohtaista konsultointipäivää

LISÄKSI Intotalon toteuttama valmennusohjelma sisältää:

- Markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamisen **lähtötilanneanalyysin ja raportin** kehityskohteista ja kasvupotentiaalista
- Yrityksesi **digitaalisen markkinoinnin analyysin** sisältäen hakukoneoptimoinnin ja sosiaalisen median kanavien analyysin
- Henkilökohtaisen Minä myyjänä - luontaisen toimintatyylin **Extended DISC® analyysin**
- Neljä käytännön yritystarinaa ja casekuvausta,
- **Alma Talent -digikirjaston** käyttöoikeuden, jonka bisneskirjojen kautta voit syventää omaa osaamista
- **Työkalut ja asiakirjapohjat mm.**
 - Markkinointi- ja asiakkuusstrategiatyökirja
 - Myynnin ja markkinoinnin vuosikello
 - Sisältömarkkinoinnin ja sähköisen markkinoinnin ideakalenteri
 - Myynnin ja markkinoinnin budjetointipohja
 - Tuote-esitteen mallipohja tuotekuvauksen laatimiseen

Valmennusohjelman kustannus

Ely-keskus kustantaa 70% valmennuksen osallistumismaksusta (norm. 5300€), joten yrityksen omavastuuosuus on vain **1590€ + alv/osallistuja**. Osallistumismaksu on mahdollista maksaa 4 korottomassa erässä. Hinta sisältää koulutusohjelman, materiaalit sekä kaksi (2) yrityskohtaista konsultointipäivää yhdessä Intotalon asiantuntijan kanssa. Yrityksestä voi osallistua maksimissaan kaksi henkilöä. Mahdolliset matka- ja majoituskulut ovat omakustanteiset. Koulutus sisältää de minimis -tukea.

Lisätietoa ja ilmoittautuminen: www.intotalo.com/markkinointivalmennus



Valmennuksen ohjelma ja aikataulut POHJOIS-POHJANMAA

Valmennuspaikkana: Ravintola Nallikari, Nallikarinranta 15, 90510 Oulu

Valmennuspäivät pidetään klo 9-16.

21.11.2023 klo 9-16 TULOKSIA TUOTTAVA MARKKINOINTISTRATEGIA

Valmentaja: Ollis Leppänen

22.11.2023 klo 9-16 UUDEN AJAN MARKKINOINTISTRATEGIAN LAATIMINEN

Valmentaja: Ollis Leppänen

17.1.2024 klo 9-16 ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN – ASIAKASSTRATEGIAN LAATIMINEN

Valmentaja: Jari Junkkari

18.1.2024 klo 9-16 ASIAKASTIEDOLLA JOHTAMINEN JA OSTAJAPERSONAT

Valmentaja: Jari Junkkari

7.2.2024 klo 9-16 PALVELUMUOTOILU JA RATKAISUN TUOTTEISTAMINEN

Valmentaja: Ollis Leppänen

8.2.2024 klo 9-16 BRÄNDIN KIRKASTAMINEN JA VIESTINNÄN STRATEGISET VALINNAT

Valmentaja: Ollis Leppänen ja vierailevana asiantuntijana Petri Matero

13.3.2024 klo 9-16 SÄHKÖINEN MARKKINOINTI JA DIGITAALISET TYÖKALUT ASIAKKUUKSIEN JOHTAMISEN TUKENA

Valmentaja: Jari Junkkari ja vierailijana Matti Perkkiö

14.3.2024 klo 9-16 SISÄLTÖSTRATEGIAN JA SISÄLLÖNTUOTTAMINEN PK-YRITYKSESSÄ

Valmentaja: Jari Junkkari

16.4.2024 klo 9-16 MYYNTIKULTTUURI JA LUONTAISET VAHVUUTENI MYYJÄNÄ JA MARKKINOIJANA

Valmentaja: Ollis Leppänen

17.4.2024 klo 9-16 TAVOITTEELLINEN MARKKINOINTI JA MYYNNIN TAVOITTEELLINEN JOHTAMINEN

Valmentaja: Ollis Leppänen

Valmentajina ja konsultteina koulutusohjelmassa toimivat:

		
<p>Jari Junkkari on toiminut satojen pk-yritysten valmentajana ja konsulttina vuodesta 2005 lähtien. Hän on toiminut yrittäjänä turvallisuusosalalla sekä toiminut mainostoimiston asiakkuusjohtajana. Hänellä on kattava kokemus nykyaikaisen markkinoinnin ja myynnin toteutuksesta pk-yrityksissä.</p>	<p>Ollis Leppänen on yrittäjä ja kokenut yritysvalmentaja. Hän on toiminut yrittäjänä vuodesta 2000. Hänellä on käytännön kokemusta niin vaativan B2B myynnin ja markkinoinnin toteutuksesta kuin kuluttajapalveluiden tuotteistamisesta ja myynnistäkin. Olliksen koulutus- ja konsultointiasiakkaina on ollut jo yli 900 pk-yritystä.</p>	<p>Tommi Virkki on Novosan Oy:n perustaja ja loi Suomeen kokonaan uuden wc-kulttuurin yhdessä tiimensä kanssa. Tommi antaa konkreettisia työkaluja ja valmennusta aktiiviseen myyntityöhön. Hän toimii parhaillaan innostavana esimerkkinä, kuinka myyntiä tehdään arjessa ja johdetaan tiimiä yhdessä huippusuorituksiin.</p>

		
<p>Päivi Luoma</p> <ul style="list-style-type: none">• Yrittäjäkokemus yli 10 v• Pk-yritysten kouluttaja- ja konsultointikokemus yli 10 v• Erikoistuminen: Markkinoinnin ja myynnin strategia ja johtaminen, asiakaspalvelu ja asiakaskokemus	<p>Jari Haapaniemi</p> <ul style="list-style-type: none">• Yrittäjäkokemus yli 5 v• Pk-yritysten kouluttaja- ja konsultointikokemus yli 10 v• Erikoistuminen: Liiketoimintastrategia, myynnin johtaminen ja organisointi, palkitseminen	

Vierailevina asiantuntijoina valmennusjaksoilla ovat mm.

	
<p>LINKEDININ HYÖDYNTÄMINEN MYNNIN TUKENA Uutta näkökulmaa yritysten sosiaalisen median käyttöön suoraan myynnin tukena tuo "lämpöpumppumies" ja nykyinen softamies Matti Perkkio. Hän kertoo konkreettisia vinkejä miten Linkediniä voi hyödyntää myynnin tukena.</p>	<p>BRÄNDIN RAKENTAMIEN Petri Matero on "markkinoinnin Rockstara™". Hän on toiminut mainostoimistoalalla vuodesta 2000 ja on erityisesti brändien kehittämisen asiantuntija. Hän tuo vierailullaan käytännön näkemystä brändien kehittämiseen ja neuvoja yhteistyöhön mainostoimiston kanssa.</p>

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.

"Valmennuksessa puhuttiin oikeista asioista. Kaikki teemat olivat aidosti hyödyllisiä ja valmennuspäivien sisällöt valittu huolellisesti. Osallistujat ryhmäytyivät hyvin ja käydyt keskustelut olivat avoimia ja korkealaatuisia. Valmennuspäivistä sain monia ajatuksia ja tärppejä suoraan käyttöön. Valmennus täytti kaikki odotukset, jotka sille asetin!" **Jaakko Rosti, Blossius-kylpyhuoneremontit Oy**

"On hyvä saada välillä ulkopuolista näkökulmaa, itse kun on monesti liian lähellä huomatakseni asioita. Siitä saa buustia tekemiseen." **Eero Seppälä, Flexolahti 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.

"Koulutuksiin lähtemisessä on aina se riski, että onko sillä oikeasti annettavaa, mutta Intotalon valmennuksesta oli oikeasti hyötyä yrityksen markkinointiin. Intotalon valmentajat veivät hommaa eteenpäin hyvällä fiiliksellä ja omana itsenään ilman turhaa jargonpuhetta." **Niko Eskola, Potius Oy**



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



Lisätietoa ja ilmoittautuminen: www.intotalo.com/markkinointivalmennus

Lisätietoja kertovat:

Intotalo Oy

Ollis Leppänen
ollis@intotalo.com
044 352 3479

Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus

Päivi Lappalainen
paivi.lappalainen@ely-keskus.fi
0295 023 643

ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYY 7.11.2023

Voit ilmoittautua myös suoraan Ely-keskuksen sivuilla:

<https://sahkoinenasiointi.ahtp.fi/fi/palvelut?tyyppi-kehpa-koulutus&koulutus=144874>