

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 17.6.–15.10.2021 Seinäjoki

Aika:

17.06.2021 klo 09.00 - 15.10.2021 klo 15.30

Strategisen ajattelun kehittämisen lisäksi kurssilla käydään läpi etenkin myyjien henkilöstöjohtamista, myynnin suunnittelua ja myynnin johtamisen yleisimpiä kehityskohteita. Kurssi sopii myös vientimyyniä tekeville b2b-yrityksille.

Sparraustyypeisen opiskelun lisäksi kurssilla tehdään osallistujan toimesta oman yrityksen myyntistrategia sekä kuullaan 3 eri case-esimerkkiä myynnin johtamisesta ja käytännöistä erilaisissa myyntiorganisaatioissa.

Kurssi on tyyliltään proaktiivinen ja kurssin aikana osallistujat pääsevät jakamaan kokemuksia ja verkostoitumaan keskenään. Lisäksi osallistujilla on käytössään keskusteluryhmä sekä yhteinen sähköinen alusta, jossa on tehtäviä, videoita ja muuta oppimismateriaalia myynnin johtamiseen liittyen.

Lähijaksojen teemat

Jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu

Jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit

Jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö

Jakso 4: Myynnin tukeminen

Ohjelma:

1. Myynnin strategia ja suunnittelu 17.6.2021 klo 9.00–14.00

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myynnin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case

2. Myynnin tavoitteet ja mittarit 27.8.2021 klo 9.00–14.00

- Myynnin tekemisen auditointi
- Myynnin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myynnin mittarit ja seuranta järjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työsopimukset
- Case

3. Myyjien johtaminen ja esimiestyö 17.9.2021 klo 9.00–14.00

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myynnin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa

- Case

4. Myynnin tukeminen 15.10.2021 klo 9.00-15.30

- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiatehtävien esittely
- Yhteenveto ja päätössanat, todistusten jakaminen

Hinta:

Jäsenetuhinta: 1550,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 2250,00 € + alv 24 %

Hintaan sisältyy:

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Yhteystiedot:

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

ep@kauppakamari.fi

06 429 8100

Peruutusehdot:

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään kaksi (2) viikkoa ennen tilaisuutta. 13-7 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Helsingin Kamari Oy:llä on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 4 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa. Ilmoittautumisen valmennuskokonaisuuteen tai laivaseminaariin voi peruuttaa veloituksetta väintään 21 vuorokautta ennen valmennuskokonaisuuden ensimmäisen jakson tai laivaseminaarin alkamista. 20-14 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu. Matka- ja ulkomaanseminaareissa noudatetaan vastuullisen matkanjärjestäjän ilmoittamia peruutusehtoja. Peruutukset on tehtävä kirjallisesti. Esteen ilmetessä voi osallistumisen luovuttaa kollegalle, osallistujamuutokset tulee tehdä hyvissä ajoin ennen tilaisuutta.

Oikeudet muutoksiin:

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.