

Hyväksytty myyntijohtaja -kurssi 25.9.-18.12.2020 Seinäjoki

Aika:

25.09.2020 klo 09.00 - 18.12.2020 klo 15.00

Paikka:

OmaSp Stadion, Alaseinäjoenkatu 15, 60220 Seinäjoki / 25.09.

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle!

Neliosainen HMJ-kurssi on suunnattu B2B-myyntiorganisaatioiden johtotehtävistä kiinnostuneille tai niissä toimiville. Kurssin tavoitteena on valmentaa osallistujia myyntiorganisaation suorituskyvyn nostamiseen sparraamalla nykyaikaisia keinoja myynnin johtamiseen.

Strategisen ajattelun kehittämisen lisäksi kurssilla käydään läpi etenkin myyjien henkilöstöjohtamista, myynnin suunnittelua ja myynnin johtamisen yleisimpiä kehityskohteita. Kurssi sopii myös vientimyyntiä tekeville B2B-yrityksille.

Sparraustyypin 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.

Syksyn 2020 kurssipäivien ajankohdat

pe 25.9.2020 klo 9:15-14:00 jakso 1: Myynnin strategia ja suunnittelu

pe 23.10.2020 klo 9:15-14:00 jakso 2: Myynnin tavoitteet ja mittarit

pe 20.11.2020 klo 9:15-14:00 jakso 3: Myyjien johtaminen ja esimiestyö

pe 18.12.2020 klo 9:15-15:00 jakso 4: Myynnin tukeminen

Ohjelma:**1. Myynnin strategia ja suunnittelu**

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

- Case

2. Myynnin tavoitteet ja mittarit

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

3. Myyjien johtaminen ja esimiestyö

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

4. Myynnin tukeminen

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

Hinta:

Jäsenetuhinta: 1450,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 2050,00 € + 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.