

## Hyväksytty myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 10.3.-2.6.2021

### Jaksot:

- HMJ 1. jakso: Myynnin strategia ja suunnittelu 10.3.2021, klo 08.45 - 13.30
- HMJ 2. jakso: Myynnin tavoitteet ja mittarit 19.4.2021, klo 08.45 - 13.30
- HMJ 3. jakso: Myyjien johtaminen ja esimiestyö 10.5.2021, klo 08.45 - 13.30
- HMJ 4. jakso: Myynnin tukeminen 2.6.2021, klo 08.45 - 13.30

### Paikka:

Ei tilavarausta, -, -

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.

### Asiantuntija(t):

Hallituksen puheenjohtaja, kehitysjohtaja **Mikko Isoniemi**, Myynninmaailma Oy, Ilkka-Yhtymä Oyj  
Toimitusjohtaja **Ville Orrenmaa**, Myynninmaailma Oy

### Ohjelma:

#### 1. Myynnin strategia ja suunnittelu 10.3 klo 09-13.30

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

#### 2. Myynnin tavoitteet ja mittarit 19.4 klo 09-13.30

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

#### 3. Myyjien johtaminen ja esimiestyö 10.5 klo 09-13.30

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

#### **4. Myynnin tukeminen 2.6 klo 09-13.30**

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

#### **Hinta:**

Jäsenetuhinta: 1550,00 € + alv 24 %

Normaalihinta: 2250,00 € + alv 24 %

#### **Hintaan sisältyy:**

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali , todistus suoritetusta kurssista ja alumni yhteisö kurssin jälkeen.

#### **Yhteystiedot:**

09 2286 0360, asiakaspalvelu(at)kauppakamarinkoulutus.fi

#### **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 ulkomaanseminareissa 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.