05.11.2021 - 18.2.2022 | Seinäjoki,

Hyväksytty Myyntijohtaja (HMJ) -kurssi 5.11.2021–18.2.2022 Seinäjoki

Hybriditoteutus: Teams & Seinäjoki,

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle!

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

Paikkoja rajoitetusti. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

ALKAA
05.11.2021 09.00 -
18.02.2022 15.30

SIJAINTI
, Seinäjoki

JÄSENHINTA, LÄHI / ETÄ

1650 € / 1650 €

(+alv 24%)

HINTA, LÄHI / ETÄ

2250 € / 2250 €

(+alv 24%)

Hintaan sisältyy koulutuksen ohella koulutusmateriaali ja ohjelmaan merkityt tarjoilut.

Kuvaus

Nosta myynnin johtaminen uudelle tasolle!

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

Sparraustyyppisen 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

Paikkoja rajoitetusti. Paikat täytetään ilmoittautumisjärjestyksessä.

Ohjelma

1. Myynnin strategia ja suunnittelu 5.11.2021 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 3.12.2021 klo 9.00–14.00

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

3. Myyjien johtaminen ja esimiestyö 21.1.2022 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 18.2.2022 klo 9.00–15.30

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

Etelä-Pohjanmaan kauppakamari

06 429 8100
ep@kauppakamari.fi

Peruutusehdot

Ilmoittautumisen voi peruuttaa kuluitta vähintään viikko (1) viikkoa ennen tilaisuutta. 7-5 vuorokautta ennen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan 50 % osallistumismaksusta ja tämän jälkeen peruutetuista ilmoittautumisista veloitetaan koko osallistumismaksu.

Etelä-Pohjanmaan kauppakamarilla on oikeus peruuttaa koulutustilaisuus ilman korvausvelvollisuutta ilmoittamalla asiakkaalle siitä sähköpostilla viimeistään 2 arkipäivää ennen tilaisuuden ajankohtaa.

Oikeudet muutoksiin

Pidätämme oikeuden mahdollisiin hinnan- ja ohjelmanmuutoksiin.