

Nostetta myyntiin ja markkinointiin!

-kehittämishjelma Salon pk-yrityksille

13.3.– 23.10.2012



Parhaiten menestyvät ne yritykset, jotka organisoivat myynti- ja markkinointitoimintansa niin, että ne palvelevat yritystä niin kiireisinä kuin hiljaisina aikoina.

Kun haluat haastaa itsesi ja joukkueesi parhaimpaansa, tule mukaan jo kolmannen kerran Salossa käynnistyvään kehittämissohjelmaan!

Nostetta myyntiin ja markkinointiin! –on käytännönläheinen valmennus- ja kehittämissohjelma kehityshaluisille yrityksille Salon alueella, jotka ovat valmiita mm. panostamaan myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen, asiakkuuksien ja asiakassuhteiden parempaan hallintaan ja entistä parempien kauppohen saamiseen.

Aiempaan kahteen ohjelmaan osallistuneet yritykset ja näiden avainhenkilöt ovat arvostaneet mm.

- ohjelman käytännönläheisyyttä, jolloin asiat on helppo viedä käytäntöön ja hyötyä niistä heti
- keinoja vaikuttaa ja tehdä entistä parempaa kauppaa
- eväitä suunnitella ja hallita keskeisiä asiakassuhteita ja lisätä kannattavuutta
- vihjeitä asiakkuuksien rakentamiseen ja niiden hoitamiseen
- uusia näkökulmia tulokselliseen myyntiin ja markkinointiin

Investointisi

Ohjelman investointi yrityksellesi on **300€+ alv 23%**. Valmennuspäiviin voi osallistua 1-2 henkilöä yrityksestäsi. Saat 9 päivää käytännönläheistä valmennusta aineistoinen ja aamu- ja iltapäiväkahveineen, yhden yrityskohtaisen analyysin yhteenvedoineen sekä valmentajien julkaisut ”Kaikki on kiinni asiakkaasta” – kirjan sekä ”Vapauta huippumyyjä itsessäsi!” – 6 CD –äänikirjan (arvo 156€).

**Nopeat syövät hitaat - myös osallistumisessa kehittämissohjelmaan.
Mukaan mahtuu 10 yritystä. - Haluathan olla menestyjien joukossa?**



Nostetta myyntiin ja markkinointiin!

Sisällöstä

Jakso 1: 13.-14.3.2012

Asiakslähtöisen myynnin ja markkinoinnin strateginen suunnittelu

- miten luodaan innostava yrityksen tahtotila?
- mitä asiakas ostaa ja miksi?
- miten erottua myönteisesti kilpailijoista?

Jakso 2: 17.-18.4.2012

Tuottava asiakkuuksien johtaminen ja hoitaminen käytännössä

- miten organisoida myynti ja markkinointi?
- miten vahvistaa toivottua mielikuvaa?
- miten suunnitella, luoda ja ylläpitää asiakkuuksia

Jakso 3: 8.-9.5.2012

Tuloksellisen myynnin asiakaskohtamiset ja -työskentely käytännössä

- miten esitellä tuote tai palvelu myyvästi?
- miten kannattaa myydä, että kauppaa syntyy?
- miten käsitellä hintaa ja asiakkaan vastaväitteitä?

Jakso 4: 29.-30.5.2012

Kohderyhmäkohtaisen viestinnän ja vuorovaikutuksen psykologiaa

- mitä jokaisen on hyvä tunnistaa omassa toiminnassaan?
- miten tunnistaa eri asiakkaiden toimintatapoja?
- miten viestiä niin, että viesti menee perille?

Seurantapäivä: 23.10.2012

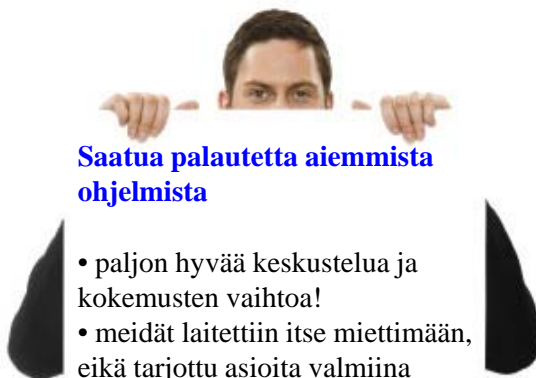
Sisältö sovitetaan osallistujien toiveisiin ja tarpeisiin mm. aiempien jaksoiden ja yrityskohtaisen konsultoinnin pohjalta.

Yrityskohtainen analyysi

Ohjelmaan sisältyy myös yrityskohtainen analyysi myynnin ja markkinoinnin nykytilasta yhteenvetoiineen ja kehittämisideoineen.

Yrityskohtainen konsultointi

Osallistujat voivat hakea kehittämistyönsä tueksi 1-4 yrityskohtaista konsultointipäivää. Yhden konsultointipäivän hinta on **675 euroa + alv 23%**.



Saatua palautetta aiemmista ohjelmista

- paljon hyvää keskustelua ja kokemusten vaihtoa!
- meidät laitettiin itse miettimään, eikä tarjottu asioita valmiina
- tämä ohjelma sai toimintaamme vauhtia!
- pidin käytännönläheisyydestä, jonka ansiosta voin hyödyntää asioita heti
- ohjelma herätti paljon ajatuksia ja oivalluksia
- ohjelma ylitti odotukset, tuli niin paljon käyttökelpoista ideaa ja ajatuksia
- koko ohjelma oli hyvä !
- yrityskohtainen analyysi oli hyvä ja antoi myös käytännön ideoita toimintaan
- sain monia pieniä oivalluksia, jotka ovat auttaneet käytännön asiakastilanteissa
- hyvä, kun joku on säännöllisesti ”potkimassa ” liikkeelle
- ammattitaitoiset ja innostavat vetäjät, jotka osaavat asiansa!
- paljon hyviä harjoituksia sekä ennako- ja välitehtäviä!
- tästä riittää ammennettavaa pitkäksi aikaa!
- olen käynyt kaikenlaisia kursseja, mutta tämä oli kokonaisuudessaan hyvä ja konkreettinen ohjelma ja huomasi, että meillä on ihan oikeasti paljon kehitettävää!

Lisätietoja ja ilmoittautumiset

Ilmoittaudu heti ja **28.2.2011 mennessä**
os. info@selinselin.fi tai
marit.makinen@yrityssalo.fi

Lisätietoja antavat ohjelman valmentajat

Erica Selin 0400 592 918
Jarmo Selin 0500 710 376
etunimi.sukunimi@selinselin.fi