

YRITYKSEN TULOS NOUSUUN MYYNNIN JA MARKKINOINNIN TEHOVALMENNUKSELLA

TEHOVALMENNUS ANTAA YRITYKSELLESI:

- kannattavaa kasvua liikevaihtoon
- onnistumisia asiakkaiden kanssa
- suunnitelmallisen toimintamallin, ajan säästöä ja hallinnan tunteen

Valmennus sisältää neljä toisiaan täydentävää työpajaa, joissa tehdään omaan yritykseen liittyviä käytännön harjoituksia. Työpajoissa selvitetään vastauksia mm. seuraaviin kysymyksiin:

1 KENELLE KANNATTAA MARKKINOIDA?

Miten markkinoin tehokkaasti eri asiakasryhmille?

Tiistaina 20.9.2016
kello 16:30-20:00

2 MISSÄ KANNATTAA MARKKINOIDA—JA MITEN?

Millä välineillä ja viesteillä tavoitan asiakkaani ja saan hänet kiinnostumaan?

Torstaina 22.9.2016
kello 16:30-20:00

3 MITEN PÄÄSEN TAPAAMAAN ASIAKKAITA?

Millainen myyntiesitys toimii puhelimessa ja avaa ovet asiakkaan luo?

Tiistaina 4.10.2016
kello 16:30-20:00

4 MITEN SAAN ASIAKASTAPAAMISEN ONNISTUMAAN?

Miten myyn itseni, yritykseni ja ideani? Miten luon kauppaa ja kumppanuutta?

Tiistaina 11.10.2016
kello 16:30-20:00

Ennen työpajojen alkamista valmentajat käyvät kartoituskeskustelut osallistujien kanssa. Työpajojen sisältö räätälöidään näiden keskusteluiden ja osallistujien tarpeiden mukaan. Työpajojen valmentajat - Sirpa ja Jouko - ovat yrittäjiä ja kokeneita konkareita!

KOHDERYHMÄ Ylä-Pirkanmaalla toimivat pk-yritykset ja yksinyrittäjät, jotka myyvät tuotteitaan ja palveluitaan muille yrityksille (b2b).

PAIKKA Pop-up Mänttä-Vilppula, Länsitorikatu 11, Mänttä

HINTA 390 € + alv / yritys (max. 2 henkilöä/yritys tällä hinnalla)
Hinta sisältää koulutusmateriaalit ja kahvit!

LISÄTIEDOT JA ILMOITTAUTUMINEN 12.9.2016 mennessä:
senni.jalonen@mw-kehitys.com 043 211 2116

Valmennus toteutetaan jos ilmoittautuneita on vähintään kahdeksan.



Sirpa Seppä
MarkMan Ky



Jouko Pitkänen
Kontaktitoimisto

YRITYKSEN TULOS NOUSUUN

- TEHOVALMENNUKSEN TYÖPAJOJEN SISÄLLÖT

Tehovalmennus sisältää neljä työpajaa, joissa käsitellään ja kehitetään yrityksesi myyntiä ja markkinointia. Suunnitelmallinen toimintatapa kasvattaa liikevaihtoa ja tuo kustannustehokkuutta sekä tuo hallinnan tunteen oman yrityksen toimintaan.

1 KENELLE KANNATTAA MARKKINOIDA?

- asiakasryhmittely ja -valinta
- yrityksesi kilpailuetu asiakkaan näkökulmasta
- markkinoinnin räätälöinti eri asiakasryhmille
- yrityksesi markkinointisuunnitelma, osa 1

2 MISSÄ KANNATTAA MARKKINOIDA JA MITEN?

- markkinointiviestit: miten saan asiakkaan kiinnostumaan?
- markkinointivälineet: missä tavoitan asiakkaani?
- markkinointibudjetti
- yrityksesi markkinointisuunnitelma, osa 2

3 MITEN PÄÄSEN TAPAAMAAN ASIAKKAITA?

- oman tuotteen/palvelun hyödyt asiakkaalle(=idea)
- tehokas tapa lähestyä uutta asiakasta/ajankäyttö
- toimivan myyntipuheen kehittäminen/rakentaminen yrityksen toimintaan
- keskustelun johtaminen , tapaamisen klousaaminen ja tapaamisen vahvistaminen

4 MITEN SAAN ASIAKASTAPAAMISEN ONNISTUMAAN?

- luottamuksen myynti tapaamisessa
- keskustelun johtaminen, tarvekartoitus ja kuuntelutaito
- vastaväitepankki, argumenttipankki/osahyväksynnät ja niiden hyväksyttäminen
- kaupan/toimeksiannon klousaaminen

Tarkempaa tietoa työpajojen sisällöstä:

Sirpa Seppä (markkinointi), sirpa.seppa@markman.fi, 050 515 1691

Jouko Pitkänen (myynti), jouko@kontaktitoimisto.fi, 050 551 0999

Hinta: 390 € + alv / yritys (max. 2 hlöä/yritys tällä hinnalla)

Hinta sisältää koulutusmateriaalit ja kahvit.

Lisätiedot ja ilmoittautuminen: 12.9.2016 mennessä: senni.jalonen@mw-kehitys.com