

MYYNIN JA VERKOSTO-SUHTEIDEN KEHITTÄMINEN

Nosta yrityksesi myyntitoiminta uudelle tasolle



**Onko yrityksesi liiketoiminnan perusta muuttumassa ja toimintaa on tarve uudistaa?
Haluatko kasvattaa yrityksesi myyntiä ja hyödyntää entistä paremmin asiakasverkostoja?
Taklaa haasteet myynnin ja verkostosuhteiden valmennusohjelmalla!
Tunnistetaan yhdessä nykytilanne, tehdään konkreettinen toimintasuunnitelma ja
löydetään tahto sekä into suunnitelman toteuttamiseen.**

Valmennusohjelman hyödyt

- / tunnistat yrityksesi kannalta tärkeimmät asiakas- ja kumppaniverkostot
- / löydät verkostoihin liittyvät henkilöt eri kanavissa
- / opit toimimaan aktiivisessa vuoropuhelussa verkoston jäsenien kanssa
- / hahmotat ongelmakohdat yrityksesi myyntitoiminnassa, priorisoi kehityskohteet ja laadit toteuttamissuunnitelman
- / ymmärrät miten systemaattinen myynti tukee yrityksesi liiketoiminnan kasvua

Myyntitoiminnan auditointi

Ohjelma sisältää yrityksesi myyntitoiminnan auditoinnin. Auditoinnissa analysoidaan myyntitoiminnan nykytila, perehdytään tarkemmin jo tiedostettuihin haasteisiin sekä tunnistetaan erityistä huomiota vaativat osa-alueet.

Auditoinnin tavoitteena on

- / tunnistaa yrityksesi myynnin haasteet ja syyt niiden taustalla
- / tehdä näkyväksi haastealueet
- / tukea muutosta tai kasvua henkilöstöä osallistamalla
- / tuottaa selkokielen raportti kehittämiskohteista

Verkostoanalyysin, myyntitoiminnan auditoinnin ja kehitystoimenpiteiden priorisoinnin kautta yrityksellesi syntyy tiekartta myyntitoiminnan menestykselliseen kehittämiseen.

MYYNIN JA VERKOSTOSUHTEIDEN KEHITTÄMINEN

HAHMOTA

- / Oman organisaation sidosryhmät
- / Toimintaympäristö verkostorakenteina

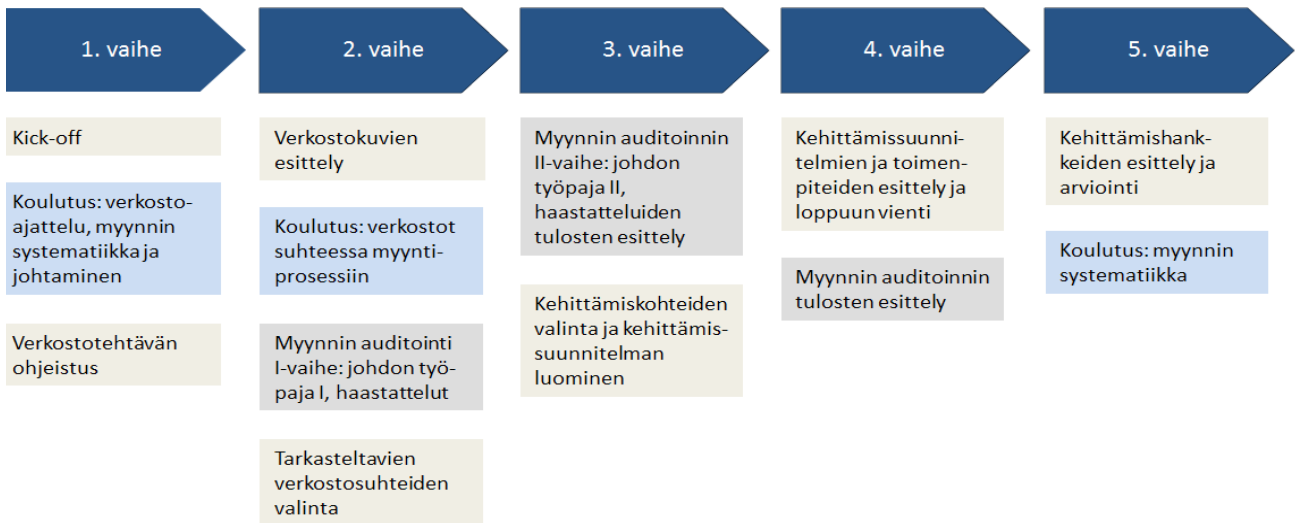
ASEMOI

- / Oma organisaatiosi/ liiketoimintasi ekosysteemissä
- / Pohdi organisaatiosi strategista asemaa

PRIORISOI

- / Keskeisimmät verkostot ja vuorovaikutussuhteet
- / Tärkeimmät tavoitteet ja toimenpiteet

KEHITTÄMISPROSESSI VAIHEITTAIN



VERKOSTOSUHTEET ARVIOINNIN, KEHITTÄMISEN JA JOHTAMISEN KOHTEENA

Ohjelmassa läpivalaistetaan yrityksesi asiakkuudet ja kumppanuudet mm. seuraavista näkökulmista:

- / verkosto, yhteistyösuhteet ja kumppanuudet osana yrityksen strategiaa
- / myyntitoiminnan nykytila ja kehittämismahdollisuudet
- / miten kehittää ja hyödyntää verkostoja ja kumppanuuksia
- / kumppaneiden roolit nyt ja tulevaisuudessa
- / verkostojen ja suhteiden nykytila ja tulevaisuus
- / kuinka verkostoja ja suhteita ohjataan
- / suhteiden integraation aste eli syvyys
- / miten mitataan ja analysoidaan suhteiden suorituskykyä
- / mihin suuntaan suhteita halutaan kehittää ja miksi
- / millaisia keinoja suhteiden kehittämisessä voisi hyödyntää

KENELLE JA MITEN?

Koulutus on yrityskohtainen valmennusohjelma sinulle ja tiimillesi, kun haluatte tavoitteellisesti kehittää yrityksenne myyntiä ja asiakassuhteita.

Valmennus rakentuu lähikoulutuspäivistä sekä välitehtävistä. Lähiopetus toteutetaan puolen päivän tapaamisina kerran kuukaudessa. Ohjelma sisältää yhteensä n. kahdeksan puolen päivän tapaamista. Ryhmän koosta riippuen, tapaamiskertoja voi olla useampikin. Ohjelman kokonaiskesto on 6 kuukautta.

Valmennusohjelman konsepti on usean vuoden aikana kehitetty ja testattu. Hiottu kokonaisuus tarjoaa erinomaisen sysäyksen nostaa yrityksesi myyntitoiminta seuraavalle tasolle - ryhdytäänkö toimeen?

KIINNOSTUITKO - OTA YHTEYTTÄ

yrki.e.kauppinen(at)jyu.fi, 0400 248 074

