



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO  
EXECUTIVE MBA

# UUSI OHJELMA EMBA Kasvun johtaminen ja moderni myynti 2027



## Kasvu ei synny sattumalta.

Yhteinen malli myyntiin, markkinointiin ja asiakkuuksiin, joka muuttuu toimintatavoiksi ja organisaation kasvuhankkeeksi.

**ILMOITTAUDU  
MUKAAN!**

## UUSIA ASIAANTUNTIJOITA



**Vastuukouluttajana  
Kert Kenner**  
CEO, Moderni myyntivalmentaja, Kenner Company



**Mervi Airaksinen**  
Executive Director  
Microsoft



**Marko Teerisuo**  
Agentforce  
Account Executive  
Salesforce

## OHJELMAN LÄHIJAKSOT

1

### Modernin myynnin arvoketju ja toimintatavat

**3.-4.2.2027**

Scandic Grand Central, Helsinki

2

### Strateginen markkinointi ja asiakkuusajattelu

**11.-12.3.2027**

Lapland Hotels Tampere

3

### Kasvun johtaminen ja myynnin tulevaisuus

**13.-14.4.2027**

Scandic Grand Central, Helsinki

## POIMINTOJA TEEMOISTA

- **Moderni myynti ja ostokäyttäytymisen muutos**  
Ymmärrä, miten ostaminen muuttuu ja miten rakennat myynnin arvoketjun, toimintamallit sekä vaikuttavan myynnin johtamisen.
- **Asiakkuusajattelu ja strateginen markkinointi**  
Johda asiakasarvoa ja asiakaskokemusta niin, että myynti ja markkinointi tukevat yhdessä kasvua ja kilpailuetua.
- **Data, tekoäly ja tulevaisuuden kasvu**  
Hyödynnä dataa ja tekoälyä myynnin ja markkinoinnin johtamisessa, kehitä digitaalista asiakaskokemusta ja tee selkeä toimeenpanosuunnitelma.

Kokonaisuus sisältää kolme lähijaksosa, ennakkotehtävän ja työkirjan sekä organisaatiokohtaisen kasvuhankkeen, joka esitellään omassa organisaatiossa ennen palautusta.

Ohjelmamaksu 4 200 € + alv 25,5 % laskutetaan ohjelman käynnistyttyä. Ohjelman laajuus on 6 opintopistettä AACSB, AMBA ja BGA -akkreditoitua Jyväskylän yliopiston Executive MBA -ohjelmaa. Voit suorittaa ohjelman itsenäisenä kokonaisuutena tai liittää osaksi Executive MBA-opintoja.