



# JYU EMBA WEBINAARI

**Moderni myynti ja  
kasvun johtaminen**

# JYU EMBA -WEBINAARI

## Moderni myynti ja kasvun johtaminen

---

ASiantuntijana



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

### Muutama käytännön asia

- Webinaarin aikataulu: klo 9.00-10.00
- Voit pitää halutessasi kameran päällä, mikrofoni äänettömällä
- Voit esittää kysymyksiä webinaarin aikana chatin kautta. Chatin saat näkyviin alapaneelin puhekupla-painikkeesta.
- Myös tilaisuuden loppuun on varattu aikaa kysymyksille
- Tilaisuutta ei tallenneta, mutta saat esitysmateriaalit sähköpostiisi tilaisuuden jälkeen.

# MODERNI MYYNTI

**& KASVUN  
JOHTAMINEN**



JYVÄSKYLÄN  
YLIOPISTO

**KERT  
KENNER**

# Kuka on Kert Kenner?

kennerco.

CEO, Kenner Company Oy  
p. 050 5488278 e-mail.  
kert@kennerco.fi

25 vuoden kokemus yli 1600 yrityksen myynnin kehittämisestä.

Menestysteosten **#MYYNTIKIRJA** ja **Kaupallisuuden katapultti** kirjoittaja.

Suomen kuunnelluimman ja katsotuimman (Spotify & YouTube) myyntiin liittyvän **MYYNNILLÄ ON ASIAA** - videopodcastin perustaja ja vetäjä.

Listattu TOP 10 vaikutusvaltaisemman myynnin kehittäjän joukkoon maailmassa ja TOP 10 Suomen ajatusjohtajien joukkoon.

**Asiakkaina** muun muassa Salesforce, Tesla, CGI, Lumene, Polestar, Great Place To Work, If, Fujitsu, Työ- ja elinkeinoministeriö, Solita, Colgate, Visma, Avidly, Jungle Juice Bar, Granlund, Senaatti, ISS, Accountor, Sodexo, Sanoma, Alma Media, Scandic, Kesko, HKScan, Oral, DNA, YIT, WithSecure sekä lukuisia muita.





# MYYNNILLÄ ON ASIAA

& KERT KENNER



Elämme myynnin kannalta  
uutta aikaa.

kennerco.

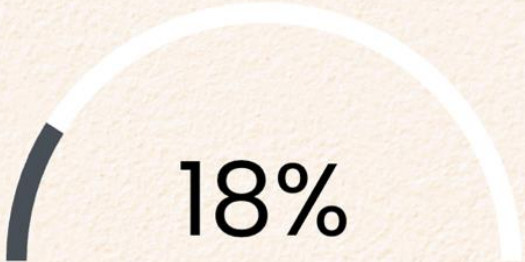
@myynninuuusiaika

**ELÄMME VALTAISTUNEIDEN  
JA VALISTUNEIDEN  
ASIAKKAIDEN  
AIKAKAUTTA.**

# Menneen ajan myynnin kehittäminen ei toimi!

A semi-circular gauge with a white arc and a small dark grey segment at the bottom left, representing 3%.

ihmisistä pitää myyjiä  
luotettavina eri ammattikuntien  
vertailussa.

A semi-circular gauge with a white arc and a dark grey segment representing 18%.

ostajista pitää myyjiä  
"luotettavina neuvonantajina",  
joita he kunnioittavat.

A semi-circular gauge with a white arc and a dark grey segment representing 31%.

myyjistä kykenee käymään  
keskustelua riittävällä tasolla  
ostajien arvon perusteella.

A semi-circular gauge with a white arc and a dark grey segment representing 58%.

ostajista kokee, että  
myyntipalaverit myyjien kanssa  
eivät tuo arvoa.

A semi-circular gauge with a white arc and a dark grey segment representing 72%.

päätäjistä kertoo tutustuvansa  
palveluun verkossa ennen  
ostopäätöstä.

A semi-circular gauge with a white arc and a dark grey segment representing 83%.

on vaihtanut toimittajaa, koska ei  
ole saanut myyjiltä vastauksia  
esittämiin kysymyksiin riittävän  
nopeasti.

# Menneen ajan myynti

Älä poka.

Älä stalkkaa.

Älä höynäytä.

Älä häiritse.

Älä puske.

Älä tyrkytä.



**kennerco.**

Menneen ajan myyjän

**PELIKIRJA**



**Asiakkaan Ei on vasta kutsu myyntiin!**

**Väsytyt**  
**VOITTO**

**Häirintä**  
**VOITTO**

**Klousaus**  
**VOITTO**

**Höynätys**  
**VOITTO**

**kenner co.**

kenner co.



# Uuden ajan myynnin kehittämisellä saat tuloksia!



ostajista kokee, että henkilökohtaisella kontaktilla on merkitystä

ostajista koki, että informaatio, johon he tutustuivat ostopäätöksen varrella, oli korkeatasoista.

ostajista kertoi toimittajien tuottaman asiakaskokemuksen olevan yhtä tärkeää kuin heidän tuotteensa.



ostajista preferoi keskustelua myyjän kanssa, jolla on samantyyppiset tavat kuin itsellään.

ostajista kertoi jakavansa positiiviset kokemukset eteenpäin tuttavilleen.

ostajista on valmiita tapaamaan myyjiä etsiessään uusia ideoita tai mahdollisuuksia, joilla parantaa tuloksia.

Myy arvoa.

Rakenna suhde  
ennen diiliä.

Ole asiakaskeskeinen,  
älä minäkeskeinen.

Facilitoi asiakkaan  
ostamista.



# MOMENT

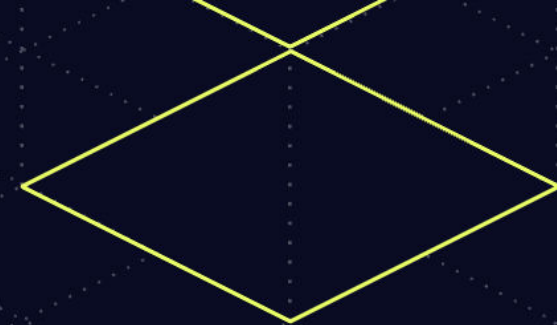
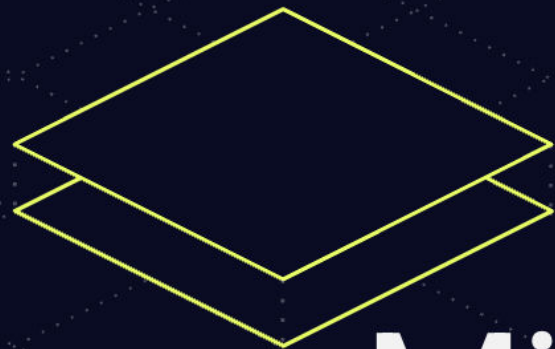
**kenner co.**

Työskentele asiakkaan  
mielessä.

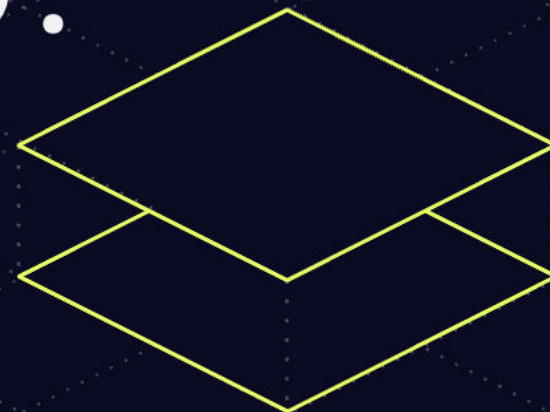
Kehitä osaamistasi ja  
näkemysellisyyttä.

Hyödynnä teknologioita  
ja tekoälyä.

Ole proaktiivisesti  
aktiivinen.



# Mitä voimakkaan kasvun yritykset tekevät 2026?



Ainoa tapa varmasti jäädä 10 %:n kasvutavoitteesta on tavoitella vähemmän.

kennerco.

"CEO\*s Guide To Growth 2026"

BCG

[ 01 ]

# Kunnianhimoinen tavoite ja kurinalainen toteutus.

72% johtajista haluaa johtaa kasvuyritystä, mutta vain 22% kokee, että heillä on oikea tiimi ja resurssit.

McKinsey  
& Company

Analyysi 20 582 strategisesta hankkeesta osoittaa, että 84,5% hankkeista ei koskaan valmistu.

ClearPoint  
Strategy

[ 02 ]

# AI strategisesti integroituna

AI edelläkävijät saavuttavat 1,7 x korkeamman liikevaihdon kasvun.

▪

Myyntiorganisaatiot, jotka tarjoavat "seuraava paras toimenpide" suosituksia osana strategiaa, ovat 2,6 x todennäköisemmin saavuttaneet kaupallista kasvua.

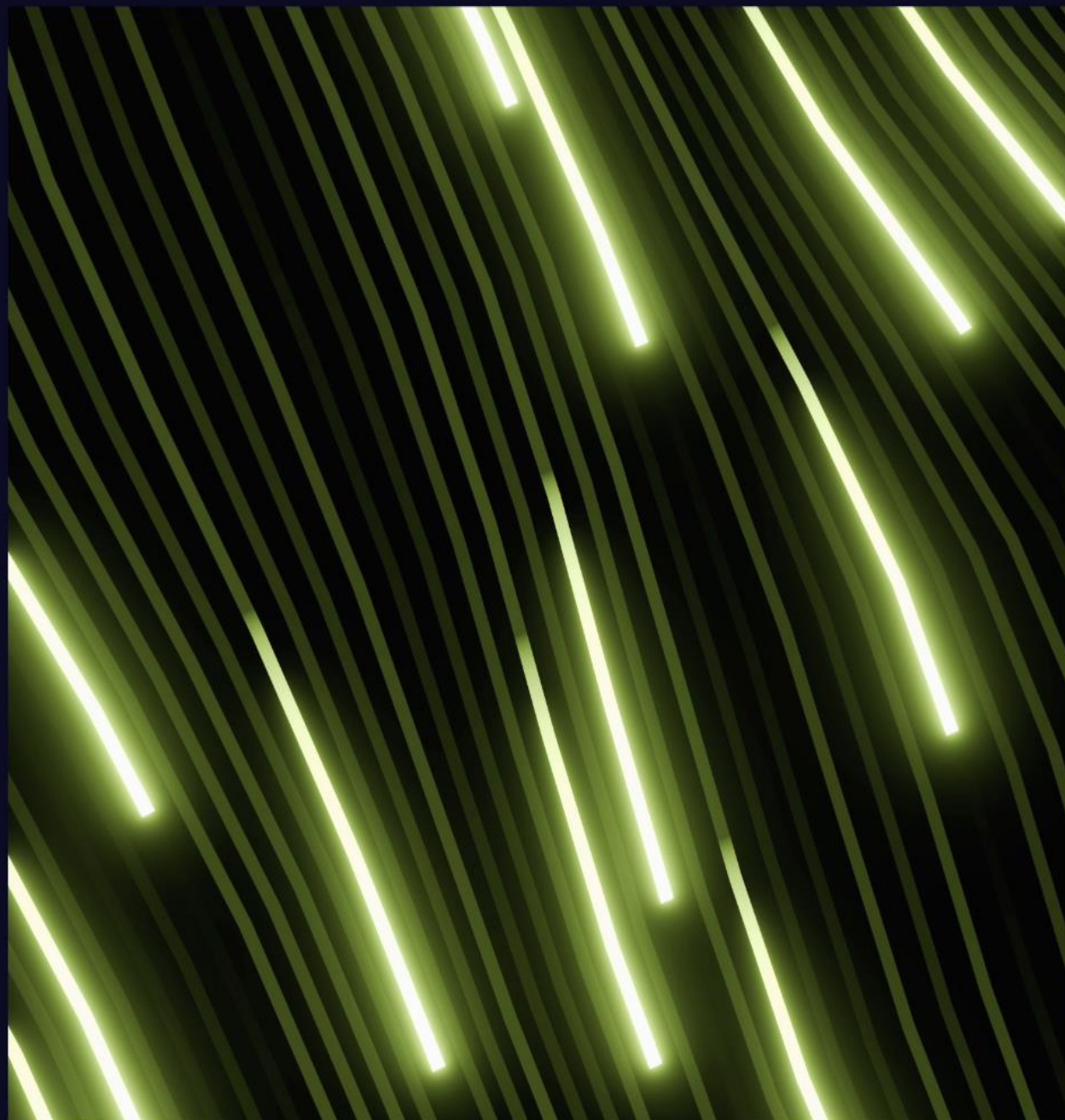
Vahvan AI strategian yritykset 3 x todennäköisemmin raportoivat merkittäviä taloudellisia tuottoja.

BCG

Gartner®

  
pwc

kennerco.

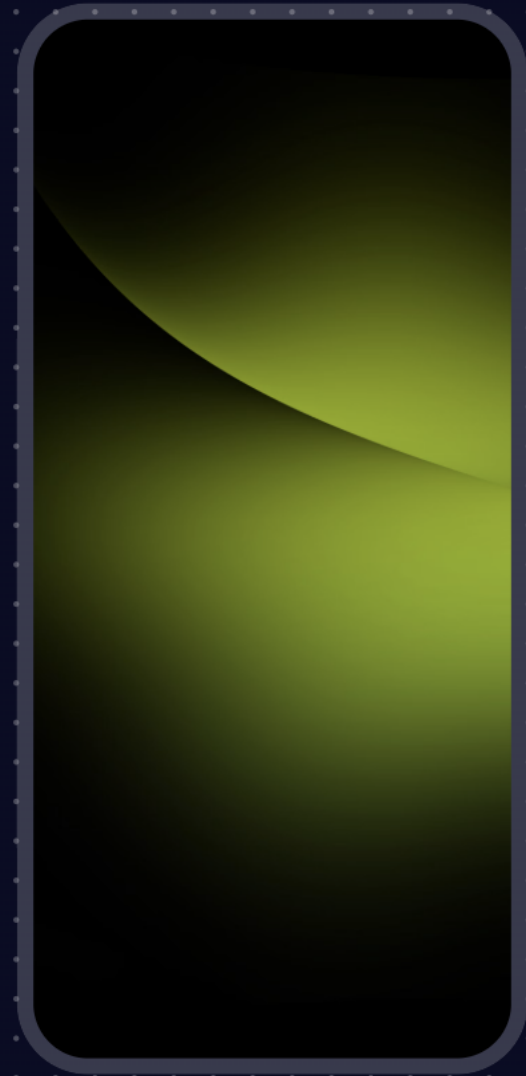


# Asiakaskeskeisyys ja datan hyödyntäminen päätöksenteossa.

Vain 15% yrityksistä, jotka kerää dataa (63%), hyödyntää sitä aidosti päätöksenteossa.

McKinsey  
& Company

Digitaalisesti kypsät organisaatiot ovat 4 x todennäköisemmin kilpailijoita parempia (Hinge Marketing 2026 tutkimus 770 yritystä)



# Panostus ihmisiin ja osaamiseen 5 x 1



88% ottaa AI:ta käyttöön, mutta 86% kokee olevansa valmistautumaton integroimaan sen arkeen - suositus on 5 dollaria ihmisiin jokaista 1 teknologiadollaria kohden.

"State Of Organization 2026"

McKinsey  
& Company

kennerco.

# Jatkuva strateginen uudelleensuuntautuminen ja prosessikehitys

Toimiala ei ratkaise yksittäisen yrityksen menestymistä.  
Parhaat neljännesyritykset ylittävät markkinan mediaanin  
lähes kaikilla toimialoilla.

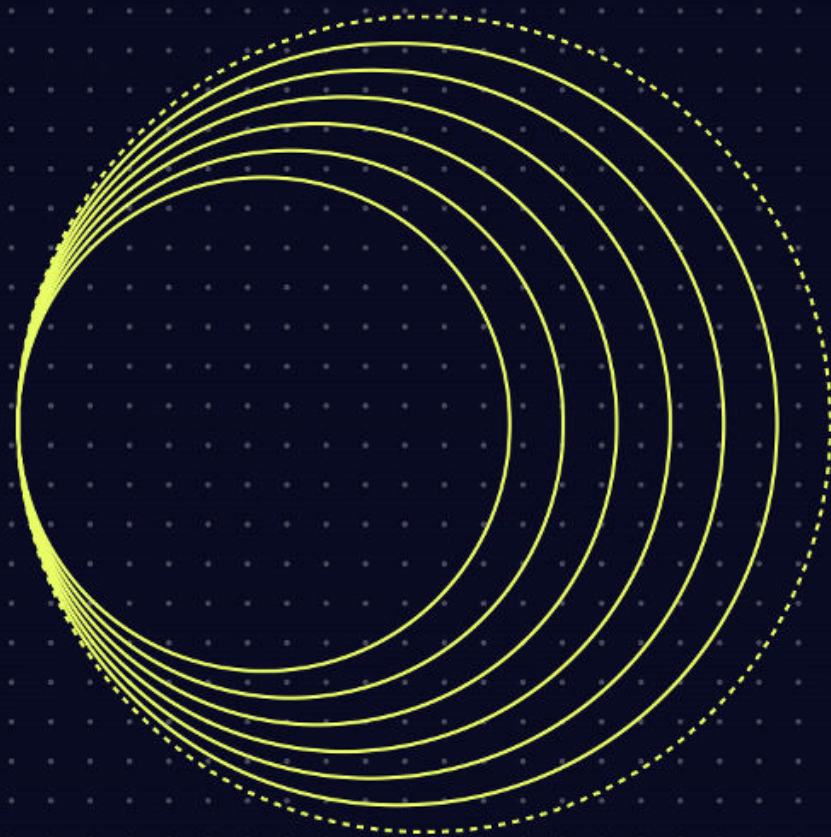
BCG

42% kasvuyrityksistä on laajentunut uusille toimialoille viiden  
vuoden sisällä.

pwc

Noin 60% kasvuyrityksistä suunnittelee yrityskauppoja  
seuraavan 12 kk aikana.

EY



SUUNTA 

SUORITUS 

IHMISET 

ESIMERKKI 

 **KASVU**  
by kenner co.

kennerco.

**MIKSI YRITYKSEMME ON  
OLEMASSA?**

**MITÄ TAVOITTELEMME?**

**MITEN PILKOMME  
MUUTOKSEN  
TOIMENPITEIKSI?**

# SUUNTA

kennerco.

**MITEN KEHITÄMME  
YLIVOIMAISET PROSESSIT?**

**MITEN JOHDAMME  
DATALLA?**

**MITEN OPIMME JA  
PARANNAMME?**

# SUORITUS

kennerco.

**MITEN RAKENNAMME  
VOITTAVAN TIIMIN?**

**MITEN AIKAANSAAMME  
KASVUA TUKEVAN  
KULTTUURIN?**

**MITEN HUOMIOIMME JA  
OHJAAMME YKSILÖITÄ?**

**IHMISET**

kennerco.

MITEN KIRKASTAN OMAN  
ROOLINI JA TAVOITTEET?

MITEN JOHDAN AIKAANI?

MITEN TOIMIN AIDOSTI  
ESIMERKKINÄ MUILLE?

# ESIMERKKI



☎ 050 5488278

✉ kert@kennerco.fi



**MYYNNILLÄ  
ON ASIAA**  
& KERT KENNER

kenner co.

www.kennerco.fi

LinkedIn





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!**

**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



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



**Mervi Airaksinen**  
Executive Director  
Microsoft



**Marko Teerisuo**  
Agentforce  
Account Executive  
Salesforce

## 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

**Lisätietoja:** Juho Partanen, ohjelman johtaja  
[juho.j.partanen@jyu.fi](mailto:juho.j.partanen@jyu.fi), +358 40 153 5606

# Kiitos osallistumisesta!

Nähdään koulutusohjelmissamme ja tapahtumissamme!

Seuraava JYU EMBA –webinaari  
Success in Change – the Singapore Story  
29.09.2026 klo 9.00

