



HYVÄKSYTTY MYYNTIJOHTAJA (HMJ) -kurssi 22.9. – 15.12.2022

OHJELMA

Myyntin strategia ja suunnittelu to 22.9.2022 klo 9.00 – 14.00

- Myyntistrategian laadinta
- Myyntikanavien etsiminen ja valinta
- Myyntiorganisaation rakentaminen
- Myyntin johtamisen erityispiirteet kasvu- ja vientiyrityksessä
- Ohjeet myyntistrategia-tehtävään
- Case

Myyntin tavoitteet ja mittarit ke 19.10.2022 klo 9.00 – 14.00

- Myyntin tekemisen auditointi
- Myyntin ja myyntityön tavoitteiden asettaminen
- Myyntin mittarit ja seurantajärjestelmät
- Myyjien palkkamallit ja työsopimukset
- Case

Myyntin johtaminen ja esimiestyö ti 15.11.2022 klo 9.00 – 14.00

- Johtamiskäytännöt ja johtamisen työkalut
- Huippuesimies myyntin näkökulmasta
- Myyjien päivittäinen henkilöstöjohtaminen ja valmentaminen
- Myyjätyypit ja motivointi eri tilanteissa
- Case

Oman myyntistrategian palautus viimeistään to 8.12.2022

Myyntin tukeminen to 15.12.2022 klo 9.00 – 15.00

- Myyntiä tukeva markkinointi
- Social Selling
- Myyntiorganisaation tehon nostaminen
- Myyntiä tukeva muu henkilöstö
- Strategiotehtävien esittely
- Yhteenveto ja päätössanat, todistusten jakaminen