



MARKKINOINTI JA MYYNTI DIGIAIKAAN

Tj-koulun 4-päiväinen tehovalmennus

Toimitusjohtajakoulu on suunnitellut käytännönläheisen tehovalmennuksen yrittäjille ja pk-yritysten avainhenkilöille. Ohjelmassa pohditaan ja tunnistetaan myyntiä ja markkinointia edistäviä toimintatapoja yrityksen tavoitteet huomioiden.

Merkittävä osa ohjelmasta on omistettu digitaalisten työkalujen omaksumiseen. Yhteiset päivät perehdyttävät osallistujat aiheisiin kokonaisuudesta yksityiskohtiin edeten.

TI 10. lokakuuta 2017

MARKKINOINTI JA MYYNTI YRITYKSEN KOKONAISUUTTA PALVELEVANA STRATEGISENA OSANA
Markkinointi ja myynti toiminnan ja kehittämisen veturina. Suunnittelutyön sparrausta.
Petri Runtti, KTM, HHJ, Tj-koulu

Ma 13. marraskuuta 2017

ASIAKASARVON TUOTTAMINEN JA MYYMINEN, BtoB-RATKAISUMYYNTI
Miten asiakas ostaa – asiakkaan ostoprosessi, asiakkaan tarpeen tunnistaminen ja kehittäminen sekä oman ratkaisumme linkittäminen tarpeeseen.
Kalle Reunanen, tj, Innomaatti Oy

To 14. joulukuuta 2017

DIGITAALISET TYÖKALUT MYYNNIN TUKENA
Miten digitalisaatio muuttaa myyntiprosessia, digitaalisten työkalujen hyödyntäminen myyntityössä, myyntityön järjestelmällisyys.
Markku Rytivaara, KM, medianomi (AMK), Tj-koulu

Ke 17. tammikuuta 2018

DIGITAALISEN MARKKINOINNIN RATKAISUT
Sähköisen markkinoinnin ammattimainen toteuttaminen, kauppaa verkosta, sometyökalujen suunnitelmallinen hyödyntäminen markkinoinnissa.
Jonna Muurinen, tj, Markkinointiviestintätoimisto Kuulu Oy

Ohjelman päätös
Pekka Pirnes, varatoimitusjohtaja, KTM, AmO, Tj-koulu

ALOITUS

Valmennus alkaa Oulussa 10. lokakuuta 2017 ja toteutuu oppisopimuksella yhteistyössä OSAO:n oppisopimusyhtiön kanssa. Valmennus on osallistujalle **maksuton**.

Oppisopimuksen solmiminen vaatii päätoimisen yrittäjyyden tai työsuhteen koulutuksen ajaksi. Valmennus aloitetaan etätehtävällä 18.9.2017.

LISÄTIEDOT

Pekka Pirnes, 040 830 8286
Markku Rytivaara, 040 830 8289
etunimi.sukunimi@tjkoulu.fi

ILMOITTAUDU 15.9.2017 mennessä

www.tjkoulu.fi

MENETELMÄT

LÄHIPÄIVÄT RYHMÄSSÄ
OMASSA TYÖSSÄ
KEHITTYMINEN
RYHMÄSPARRAUS
MYYNTISUUNNITELMA

ETENEMINEN

YHDESSÄ RYHMÄN
KANSSA SEKÄ
ITSENÄISESTI
TYÖSKENNELLEN

LOPPUTULOS

TODISTUS
VALMEN-
NUKSESTA

