

intoo

Asiantuntijapalvelujen myynti- ja markkinointi -koulutus Myyntin ammattitutkinto

Tavoitteet

- Myyntitaitojen kehittäminen kontaktimyynnissä
- Oston esteiden poistaminen ja asiakasymmärryksen lisääminen / myynnin kasvattaminen
- Asiakkaan ostopäätöksen helpottaminen tuotteistamisen ja palvelumuotoilun avulla
- Digimarkkinointitaitojen lisääminen
- Asiantuntijan profilointi ja brändääminen
- Digiajan ostokäyttäytymisen ymmärtäminen
- Uusiasiakashankinnan tehostaminen
- Monikanavaisen liiketoiminnan ymmärtäminen

Kenelle?

Asiantuntijapalveluita myyvät organisaatiot

- tilitoimistot ja taloushallinnon palvelut
- arkkitehti-, laki-, insinööri- ja suunnittelutoimistot
- mainostoimistot, digipalvelujen tarjoajat
- valmentajat, kouluttajat, konsulttitoimistot
- rakentamis- ja suunnittelupalvelujen myyjät
- projektinhallintapalvelut
- it-palveluja tarjoavat yritykset
- sosiaali- ja terveyspalveluja tarjoavat yritykset
- sijoitus-, rahoitus- ja vakuutuspalvelujen myyjät

Koulutuksen toteutus

- Koulutuksessa suoritetaan Myyntin ammattitutkinto
- 12 koulutuspäivää / 26.11.2018 - 13.11.2019
- Tutkintosuoritukset 2019 /Novida Kari Mäenpää
- 1-2 tutkinnon arviointikokousta

Koulutuspaikka

Intoo Koulutus, Old Mill, Ruukinkatu 4, Turku

Hinta

Oppisopimuksella koulutus on maksuton.

Lisätiedot oppisopimuksesta ja ilmoittautuminen:

Sari Jokinen, puh. **040 595 4464**, sari.jokinen@intoo.fi

Annina Lehtinen, puh. **050 468 2186**,

anniina.lehtinen@turku.fi

Kouluttajat

Juhana Helmenkalastaja

Suomen kovin myyntikouluttaja. Juhanan koulutuksen jälkeen mikään ei enää ole ennallaan. Rautainen ammattilainen, jonka esimerkeillä ja ideoilla myynti nousee 100% varmuudella.



Jari Parantainen

Tuotteistamisen guru, Suomen kokenein ja paras tuotteistamisen asiantuntija. Erittäin valovoimainen ja kiinnostava puhuja, joka myy salit täyteen ympäri Suomea. Kirjoittanut useita kirjoja, ja suosittua Pölli tästä -blogia.



Maarit Fellman

Digimarkkinoinnin asiantuntija, yrittäjä ja verkkokauppias. Markkinoinnin konkari, käytännönläheinen ja selkeäsanainen kouluttaja. Hallitsee digimarkkinoinnin temput pienellä budjetilla. Maarit on tämän koulutuksen vastuukouluttaja ja vastaa koulutuksen sisällöstä.



Sari Jokinen

KTM, taloushallinnon ja kannattavuuden asiantuntija, yrittäjä. "Se mitä et laske, sitä et johda". Käytännönläheinen kouluttaja, jonka opit saavat osallistujan silmät avautumaan. Sari vastaa tämän koulutuksen oppisopimuksista ja tutkinnoista



Asiantuntijapalvelujen myynti / Myynnin ammattitutkinto

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

26.11.2018 klo 9.00 - 15.30

Koulutuksen aloitus, orientaatio

- sisällön esittely, tutustuminen
- tutkinnon perusteet, tutkinnon suorittaminen

Ostokäyttäytymisen muutos ja Johdanto

digimarkkinointiin / Maarit Fellman

- muuttunut ostoprosessi ja markkinointi
- digimarkkinoinnin perusteita, johdanto aiheeseen
- miten valitaan oikeat markkinointikanavat
- johdanto sisältömarkkinointiin

16.1.2019 klo 9.00 - 15.30

Asiantuntijapalvelujen myynti / Omien myyntitaitojen kehittäminen, osa 1

Kouluttaja: Juhana Helmenkalastaja

- Suomen kovin myyntikouluttaja tuulettaa ajatukset uuteen asentoon
- myyntihenkisyys ja -asenne
- myyntistrategia, suunnittelusta toteutukseen, puhelinkontaktointi
- tuloksellinen henkilökohtainen myyntityö, luottamuksen rakentaminen
- avainasiakkuudet, asiakkaiden segmentointi
- neuvottelu- ja esiintymistaito

13.2.2019 klo 9.00 - 15.30

Asiantuntijapalvelujen myynti / Omien myyntitaitojen kehittäminen, osa 2

Kouluttaja: Juhana Helmenkalastaja

- sama aihe jatkuu

13.3.2019 klo 9.00 - 15.30

Digimarkkinointi ja uusasiakashankinta / Sisältömarkkinointi

Kouluttaja: Maarit Fellman

- Sisältömarkkinointi ja -strategia
- Mielikuva, imago, maine
- Markkinointi- ja sisältösuunnitelma
- erottuminen, oma kilpailuetu
- oikeiden some-kanavien valinta

Kuvankäsittelyn perusteet ja helpot ohjelmat, workshop iltapäivä

- Canva (tehdään bannereita, kuvia, nettimainoksia)
- digikuvan perusteita
- ilmaisten kuvapankkien hyödyntäminen

10.4.2019 klo 9.00 - 15.30

Tuotteista palvelusi ja tuplaa katteesi, Palvelun tuotteistaminen -tehopäivä

"Lakkaa menettämästä pätäkää. Palveluasi on liian vaikea ostaa!" / Kouluttaja Jari Parantainen

- kuinka paketoit palvelusi helposti ostettavaksi
- miten laadit palvelullesi törkeän lupauksen?
- kuinka poistat ostajaa vaivaavan riskin tunteen?
- kuinka poistat ostamisen esteitä käytännössä?

24.4.2019 klo 9.00 - 15.30

Digimarkkinointi ja uusasiakashankinta, Facebook-workshop / Kouluttaja: Maarit Fellman

- Facebookin hyödyntäminen markkinoinnissa, sisältöideat
- yrityksen Facebook-sivun perusteet
- maksulliset Facebook-mainokset

15.5.2019 klo 9.00 - 15.30

Digimarkkinointi ja uusasiakashankinta, Video-workshop / Kouluttaja: Joonas Villanen

- videot markkinoinnissa
- blogi / vlogi asiantuntijaprofiiliin rakentajana
- Youtube-kanava, videoiden tuottaminen

5.6.2019 klo 9.00 - 15.30

Valokuvaus ja visuaalisuus markkinoinnissa, kamera-workshop / Kouluttaja: Katri Haavisto

- digikuvauksen perusteet
- Instagramin mahdollisuudet

21.8.2019 klo 9.00 - 15.30

Digimarkkinointi ja uusasiakashankinta, Mailchimp-workshop

- Mailchimp -ohjelma ja sähköiset uutiskirjeet
- uutiskirjepohjan luominen, jakelulistat ym.

25.9.2019.2019 klo 9.00 - 15.30

Digimarkkinointi ja uusasiakashankinta / Google-workshop

Kouluttaja: Maarit Fellman

- Google –hakukonemarkkinointi / Google AdWords
- Google hakukoneoptimoinnin perusteet

29.10.2019 klo 9.00 - 15.30

Myynnin seuranta ja kannattavuus

Kouluttaja: Sari Jokinen

- asiantuntijapalvelujen hinnoittelu
- kannattavuus, budjetointi
- taseen ja tuloslaskelman lukeminen (talouden raportit)

13.11.2019 klo 9.00 - 15.30

Avoin aihe

Koulutuksen päätös

