



Tähän ohjelmaan on tiivistetty **rautainen** myynnin ja myyjien johtamisen osaamisemme konkreettisiksi johtamisvälineiksi.

Myyntijohdon valmennusohjelman on käynyt läpi **400** myynnistä vastaavaa johtajaa.

Valmennuskokonaisuuden avulla ihmiset ovat nostaneet sekä omaa tasoaan, että tiimin tulokset **uudelle tasolle**.

Osallistujat kiittävät:

Mahdollisuudesta pysähtyä hyvässä seurassa pohtimaan myynnin- ja myyjien johtamiseen liittyviä kysymyksiä. Ideoista ja työkaluista, jotka on helppo viedä osaksi omaa myynnin johtamisen pelikirjaa.

Sparrauksesta sekä valmentajien, että muiden osallistujien kesken. Energiasta, inspiraatiosta ja itsevarmuuden kasvusta.

Lupaamme, että tämän ohjelman avulla **nouset myyntijohtajana seuraavalle tasolle!**



Hyödyt

Tämän ohjelman avulla rakennat itsellesi **2020-luvun myynnin johtamisen pelikirjan**, jonka avulla varmistat tulevaisuuden myynnin kasvun.

Saat käyttöösi parhaat mallit ja työkalut voittavan myyntikulttuurin rakentamiseksi.

Kaikki ohjelman läpikäyneet pääsevät osaksi Trainers' Housen **Sales Directors' Clubia**.

Kenelle

- Sekä aloitteleville että kokeneille myyntipäälliköille ja -johtajille.
- Myyntiä oman toimen ohessa johtaville.
- Yrittäjille, toimitusjohtajille, liiketoimintajohtajille.
- Johtajille, jotka haluavat laajentaa ymmärrystään myynnin johtamisesta.

VALMENTAJA
MARKO LEHTINEN

MYyntIJOHDON

VALMENNUSOHJELMA



26.-27.9.2024

KOHTAAMISVALMENNUS
INTENSIIVI KESTO 1,5 PÄIVÄÄ

MITÄ PITÄÄ TIETÄÄ MYNNIN JA MYYJIEN JOHTAMISESTA

MENESTYVÄN MYYNTIORGANISAATION
MYYNTIJOHDON PELIKIRJA 2020-LUVULLA

9.10.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

MYNNIN LAADUN JOHTAMINEN

23.10.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

MYYNTIJOHTAJA MUUTOSJOHTAJANA

6.11.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

ASIAKKUUKSIEN JOHTAMINEN

20.11.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

MYNNIN TUOTTAVUUDEN PARANTAMINEN

4.12.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

VOITTAVAN MYYNTIKULTTUURIN RAKENTAMINEN

18.12.2024 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

TUNNELMAN JOHTAMISEN TYÖKALUPAKKI

8.1.2025 KLO 9.00-10.40

ETÄVALMENNUS

MYNNIN JA MARKKINOINNIN YHTEISPELI

23.-24.1.2025

KOHTAAMISVALMENNUS
INTENSIIVI - KESTO 1,5 PÄIVÄÄ

MESTARILUOKAN MYYNTIJOHTAJA

”Myyntijohdon valmennusohjelma oli käytännönläheistä koulutusta innostavien valmentajien vetämänä. Koulutus antoi hyviä työkaluja päivittäiseen tekemiseen, hankalien asioiden eteenpäin viemiseen sekä muutosjohtamiseen. Myynnin johtamisen systematiikan korostaminen ja tärkeiden asioiden toistaminen läpi kurssin toimi.”

”Kurssilla tutustui mahtaviin ihmisiin ja heiltä saa varmasti sparrausapua tulevaisuudessa. Valmennus sopii uusille sekä vanhoille myyntijohtajille & -päälliköille.”

”Antaa paljon varmasti kaikille. Miksi ei myös liiketoimintojen vetäjille ymmärtämään paremmin myynnin logiikkaa.”

Mikko Kokkonen
Aluemyyntipäällikkö, Teollisuuspalvelut,
Lassila & Tikanoja Oyj