

Myynnin, markkinoinnin ja asiakashallinnan johtaminen 2 (MMJ) 10 op

– erikoistumisohjelma kiinteistöalan ammattilaisille



Myynnin, markkinoinnin ja asiakashallinnan johtaminen (MMJ) 10 op

Tavoite

Koulutusohjelma on raikas yhdistelmä koulutustapahtumia, valmentavalla otteella toteutettuja työpajoja ja digitaalista itseopiskelua.

Ohjelmassa nojataan tutkimustietoon ja tuodaan esiin tapoja soveltaa teollisuuden sekä palveluliiketoiminnan parhaita käytäntöjä omaan kiinteistöalan ja kiinteistönvälitysalan yrityksen päivittäiseen käytännön tekemiseen. Koulutuksen tavoitteena on antaa osallistujille toimivaksi todettuja keinoja ja ajantasaisia välineitä pysyä aallon harjalla, kehittyä sekä menestyä työssään.

Ohjelman taustana ovat tuoreimmat tutkimustulokset, jotka osoittavat millainen myyntityö ja moderni monikanavamarkkinointi tuottavat kasvua ja kannattavuutta tulosyksikölle (B to B, B to C) – ja myös miten ne eivät tuota. Fokuksessa eivät ole yksittäiset myyntikikat eikä myynnin perusasioiden kertaaminen, vaan tuottavan myynnin ja markkinoinnin kokonaisuuden rakentaminen.

Kohderyhmä

Koulutus sopii myynnin ja markkinoinnin toimijoille rakennus- ja kiinteistöalalla, kuten rakennusliikkeiden edustajille, kiinteistöpalveluiden tuottajille ja kiinteistönvälitysliikkeiden myynnin kehittäjille. Koulutus on reitti parhaisiin asiakkuuksiin. Koulutuksella on myös merkittävä verkostoitumisvaikutus, sillä se on suunnattu alan kokeneille ammattilaisille ja tulevaisuuden huipuille.

Toteutus

Koulutusohjelma koostuu kahdeksasta eri tavoin toteutettavasta moduulista:

- **Keynote event (13.9.2018): Myyntipsykologia ja moderni myynnin johtaminen.** Päivässä saadaan ylitsepusuava rautaisannos ajankohtaista myyntiasiaa sekä viihdytään ja verkostoidutaan.
- **Verkko-opiskelujakso I (17.9.–3.10.):** Verkko-opiskelujakso toteutetaan verkkokurssin avulla. Osallistujat voivat valita haluamansa painotuksen mukaan itseopiskeluvaiheen painopisteen (esim. henkilökohtaisen suoriutumisen johtaminen, B2B-myyntin välineet tai myynti eri liiketoimintamalleissa) ja opiskella sen vaikka omalla sohvalla, työmatkalla tai kesämökillä.
- **Workshop I (11.10.2018): Myynnin johtaminen.** Osallistujat ryhmäytyvät kiinnostuksen kohteidensa mukaan ja kävelevät päivän päätteeksi ulos uuden myynnin johtamismallin kanssa. Painopistealueita voivat olla esim. uuden myynnin työvälineen käyttöönotto, viikkokalenterin uudistus tai uusi palkitsemis- tai hinnoittelumenetelmä.
- **Verkko-opiskelujakso II (5.10.–27.11.2018):** Digitaalinen ja monikanavainen myynti ja markkinointi. Osallistujat hyödyntävät verkkokurssin digitaalisen myyntityön ja monikanavamyyntin osioita.



- **Workshop II ja benchmarkkaus Slushissa (4.12.2018): Monikanavainen myynti- ja markkinointi.** Painopiste-alueita voivat olla mm. sosiaalinen media, verkossa myyminen ja eri myynti- ja markkinointikanavien väliset syötöt. Iltapäivä jatkuu Slushissa, jossa työstetään myynti- ja markkinointistrategioita ohjatusti. Osallistujilla on mahdollisuus jatkaa Slushissa myös keskiviikkona 5.12.
- **Verkko-opiskelujakso III (10.12.2018–18.1.2019):** Muutos, johtaminen ja tuloksen tekemisen teemoja.
- **Keynote event (25.1.2019): Muutosjohtaminen ja tuloksen tekeminen.** Koulutuksen päättävässä koko päivän tapahtumassa pureudutaan tuloksen tekemisen koviin realiteetteihin, ja haetaan eväitä jatkaa toiminnan johtamista koulutuksen jälkeen uudella teräksisellä otteella.

Oppimista tukee Optima-verkko-oppimisympäristö, joka mahdollistaa joustavan asiakaspalvelun ja yhteydenpidon.

Koulutuksen sisällöstä ja toteutuksesta vastaa Helsingin yliopiston ja Aalto-yliopiston markkinoinnin ja myynnin professori Petri Parvinen joukkoineen, joita täydentävät yritys esimerkit elävästä elämästä.

Luennoitsijoina mm.

Petri Parvinen, strategisen markkinoinnin ja johtamisen professori, Aalto yliopisto. Petri on Suomen ensimmäinen ja ainoa myynnin johtamisen professori. Hän on toiminut aktiivisesti yrittäjänä, toimitusjohtajana, riskisijoittajana ja myyjänä. Hänen innostunut tapansa saa aina osallistujat mukaan tilaisuuksissa.

Essi Pöyry, tutkijatohtori, Helsingin yliopisto. Essi on Kiinon suosituin some-kouluttaja, koska hänen näkökulmansa on käytännönläheinen ja myynnillinen, mutta perustuu numeroihin ja tutkimustietoon. Essin omat some-tutkimukset ovat maailman viitatuimpia ja hän tutkii mm. Facebookin, Instagramin ja virtuaalitodellisuuden erityisiä hyötyjä.

Keynote-tapahtumien, workshopien ja verkko-opiskelujaksojen sisällöt ja tavoitteet:

Myyntihenkisyys ja henkilökohtainen myyntityö

Myyntihenkisyyden lähteet, esimiehen rooli, soluorganisaatiot, ajankäytön johtaminen, myyntityön käsialan kehittäminen, trendeistä tarina myyntiin, toiston ja muistutuksen merkitys.

Osallistuja ymmärtää, miten vaikeasti johdettavia aihealueita: myyntihenkisyyttä ja henkilökohtaista myyntityötä, voidaan asiantuntija-ammateissa kehittää.

Myyntipsykologia

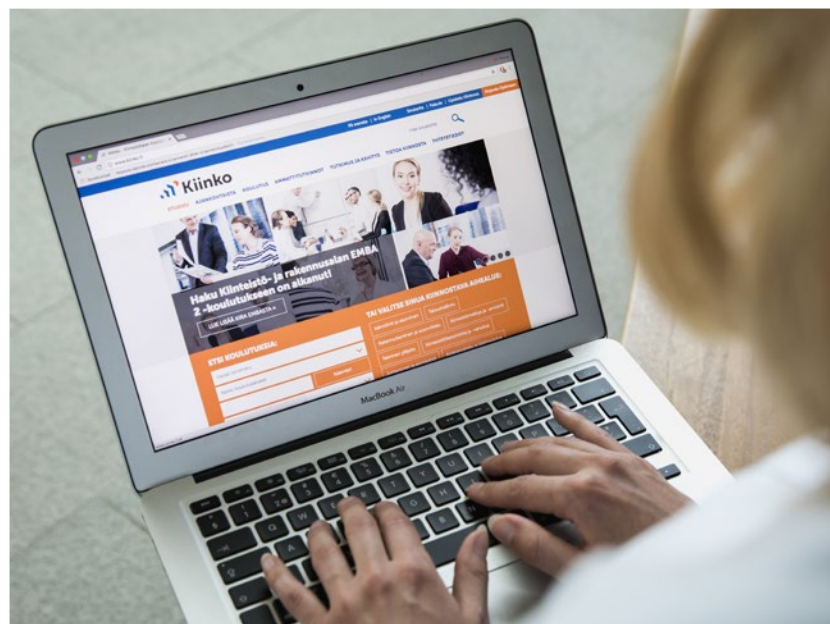
Vuorovaikutuspsykologia, asiakkaan osallistaminen, huolehtiminen osana myyntityötä, invented here -efekti, yksilöllisen vuorovaikutuksen taktiikat, yhteisöjen kautta myyminen, luotamusmyynti, myyntityylit, myyntikammon kukistaminen, henkilöbrändi ja nyrkkisääntöjen välttäminen.

Osallistuja ymmärtää, miten myynnin psykologiaa voidaan hyödyntää myyntityössä ja saa työkaluja omaan tekemiseen. Moduulissa herkistetään myös reagoimaan toimialan ja kuluttajien sosiologisiin trendeihin, esim. lainat, perinnöt ja pankkiyhteistyö.

Myynti eri liiketoimintamalleilla

Projektiliiketoiminta, tuoteliiketoiminta ja palveluliiketoiminta, innovatiiviset liiketoimintamallit, innovaatiomyynti, ratkaisumyynti, hinnoittelu ja kätevyys osana ratkaisumyyntiä.

Osallistuja oppii entistä tehokkaammin kehittämään yrityksensä liiketoimintamallia hyödyntämään tuoteliiketoiminnan monistuvuutta, projektiliiketoiminnan joustavuutta, palveluliiketoiminnan jatkuvuutta ja ratkaisuliiketoiminnan voitollisuutta.



Lisäarvon myyminen

Arvomyynnin työkaluja, arvomyynnin vaiheistus, arvomyyntiin siirtyminen, elämänlaatu arvomyynnin ytimessä, hyödyn ja hinnan yhdistäminen.

Osallistuja oppii suuntaamaan myynti ja markkinointitoimenpiteet lisäarvoargumentteihin hinnan tai tuotteen sijaan.

Digitaalinen ja monikanavainen myyntityö

Digitaalinen henkilökohtainen myyntityö, nettimyynnin identiteetti, netti ja ostamisen muutos, nettimyynnin parhaat käytännöt, monikanavamynti, kanavakohtaisen viestin hiominen, sensorien ja tietokantojen hyödyntäminen.

Osallistuja saa käsityksen monikanavaisuuden haasteista sekä oppii syöttämään asiakkaan oikeasta kanavasta oikeaan kanavaan, sekä toimimaan kussakin kanavassa tehokkaasti.

Suosittelumyynti ja sosiaalinen media

Viidakkorumpu yhteisöllisen ja sosiaalisen markkinoinnin peruskivenä, sosiaalisen median välineitä, tehokkuus sosiaalisessa mediassa ja sisältömarkkinoinnin ABC.

Osallistuja oppii johtamaan ja myös itse tekemään suosittelumyyniä ja modernia sosiaalisen median markkinointia.

Myyntikanavien johtaminen

Monikanavaisuus ja kanavajohtaminen sekä myynnin ja markkinoinnin integrointi.

Osallistuja saa käsityksen monikanavaisuuden haasteista sekä työkaluja päivittäiseen työhön ja johtamiseen. Lisäksi osallistuja ymmärtää, miten markkinointi parhaiten tukee myyntiä.

Myynnin johtaminen, menestys ja tuloksen tekeminen

Tuloksen tekeminen, hinnoittelu, ison kalan kalastus ja yhteistyö muiden organisaation osien kanssa.

Osallistuja oppii entistä tehokkaammin suuntaamaan omaa ja yrityksen tekemistä olennaisiin tuloksiin johtaviin asioihin.

Hinta

Koulutus on valtion tukemaa ammatillista täydennyskoulutusta, jossa opiskelijamaksun suuruus on 2 145 euroa. Hintaan sisältyy opetus, sähköinen luentomateriaali sekä kahvitarjoilu. Valtion tukemana koulutus on arvonlisäverotonta. Tuettuja paikkoja on rajoitetusti.

Ilmoittautuminen

Ota haaste vastaan, vie myyntiosaamisesi uudelle tasolle ja ilmoit-taudu nyt!

Ilmoittautuminen koulutusohjelmaan viimeistään 15.8.2018 koulutuksen verkkosivuilla: www.kiinko.fi/1131005. Osallistujat (enintään 20) otetaan koulutukseen ilmoittautumisjärjestyksessä.

Peruutukset

Lähetämme koulutukseen valituille vahvistuksen sähköpostitse hakuajan päätyttyä. Mahdollinen peruutus tulee tehdä sähköpostiviestillä viimeistään 15.8.2018 koulutuskoordinaattori Leena Lampénille, leena.lampen@kiinko.fi. Myöhemmistä peruutuksista veloitamme järjestelykuluina 50 % kurssin normaalista osallistumismaksusta. Mikäli henkilö jää saapumatta tilaisuuteen ilmoittamatta peruutuksesta, veloitamme osallistumismaksun kokonaisuudessaan. Myönnetty osallistumisoikeus on henkilökohtainen, eikä sitä voida siirtää toiselle henkilölle.

Lisätietoja

Liiketoimintajohtaja Anu Karvonen
Kiinteistöliiketoiminta
puh. 040 824 5989
anu.karvonen@kiinko.fi

Koulutuspäällikkö Esa Heikkinen
Kiinteistöväilytys ja arviointi
puh. 044 5060 504
esa.heikkinen@kiinko.fi

Kiinko on kiinteistöalan johtava kouluttaja, joka kehittää alan nykyisten ja tulevien ammattilaisten osaamista. Muutamme tiedon taidoksi ja toiminnaksi.

Koulutuksen hinta- ja aikataulutiedot sekä hakulomake: www.kiinko.fi/1131005