

Myyntivimma

- **Haluatko kannattavuutta ja kasvua?**
- **Panosta tuotteistus- ja myyntiosaamisesi kehittämiseen!**
- **Tuotteistusvalmennus** alkaa 10.12.2024 lähitapaamisella
 - Mukaan ehdit vielä verkossa 15.1.2025
- **Myyntivalmennus** käynnistyy helmikuussa 2025
- Valmennukset ovat **maksuttomia** ja ne on suunnattu eteläsavolaisille **yksinyrittäjille sekä pk- ja mikroyrityksille ja niiden henkilökunnalle** (ei toimialarajoitusta)



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Tuotteistusvalmennuksen hyödyt – tee ostamisesta helppoa

Tuotteistamisen tarkoituksena on tehdä helposti myytävä tuote tai palvelu:

- saada kokonaiskuva vaatimuksista, joita tuotteella/palvelulla on oltava markkinoilla
- arvioida idean kaupalliset mahdollisuudet
- mahdollistaa hyvä tuotto
- tehdä alustavat kannattavuuslaskelmat tuotteen/palvelun osalta.
- nostaa idean valmiusaste tasolle, joka on edellytys kaupalliselle toiminnalle.

Tärkeimmät kysymykset:

- Miksi asiakas ostaa tuotteen?
- Mihin hintaan?
- Myynnin kasvupotentiaali?



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Aikataulu tuotteistusvalmennus

- 1: Starttitapaaminen livenä 10.12.24 klo 9-11.30
 - Vaihtoehtona Startti verkossa 15.1.25 klo 9-10.30
- 2: Asiakkaat, tuote ja pika-analyysi 30.1.25 klo 9-11.30 verkossa
 - Syventävä klinikkatapaaminen ke 5.2.25 klo 14-16
- 3: Tuotanto ja toimitus 19.2.25 klo 9-11.30
 - Syventävä klinikkatapaaminen 25.2. klo 14-16
- 4: Myynti ja markkinointi ja jälkimarkkinointi 19.3.25 klo 9-11.30
 - Syventävä klinikkatapaaminen 26.3.25 klo 14-16
- 5: Palaute ja toisilta oppiminen 8.4.25 klo 9-11.30
 - Toinen osa 16.4.25 klo 9-11.30
- (Muutokset ohjelmassa mahdollisia)



Tuotteistusvalmennuksen toteutus

- Joustava toteutusmuoto (live, etä, hybridi)
- Aloitus 10.12.2024
- Laajuus 5 moduulia
- Syventävät vapaaehtoiset klinikat
- Yhden osio pituus max 3 tuntia
- Läpileikkaavana teemana laskenta ja kannattavuus
- Jos et ehdi mukaan vuodenvaihteessa, toinen toteutus käynnistyy syyskuussa 2025
- Valmennus tukee osallistujien itsenäistä työskentelyä omien projektiansa parissa.
- Valmennuksessa hyödynnetään digitaalista suomenkielistä tuotteistusalustaa.
- Digitaaliselle tuotteistusalustalle tuotettu materiaali jää osallistujan käyttöön.

Webinaarit

- 3 kaikille avointa webinaaria
- **20.11.24 asiakaslähtöinen tuotteistus klo 15-16 Teamsissa**



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Myyntivalmennuksen hyödyt

- löydät itsellesi luontevan tavan tehdä myyntityötä
- opit hyödyntämään omia vahvuuksiasi
- opit myyntitaitoja, jotka perustuvat moderniin arvopohjaiseen myyntiin
- opit ymmärtämään asiakkaitasi paremmin
- opit vakuuttamaan asiakkaasi ja tekemään tulosta
- saat käyttöösi uusia helppokäyttöisiä myynnin työkaluja ja toimintamalleja
- opit ymmärtämään myyntityötä ja muotoilemaan sujuvat myyntiprosessit
- opit ymmärtämään, mistä ja millä tavoin liidejä hankitaan
- opit mittaamaan onnistumista ja muodostamaan kokonaiskuvan myynnin kehittämisestä ja tehokkuudesta
- opit ajankäytön hallintaa, tavoitteellisuutta ja itsensä johtamista
- saat motivaatiota ja halua kehittää yrityksen toimintamalleja
- opit ennakoimaan ja ajattelemaan tulevaisuuslähtöisesti.



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Myyntivalmennus

Kaikille osallistujille yhteinen aloitusmoduuli

- 1) Kick off -seminaari & verkostoitumistilaisuus
- 2) Valmennus toteutetaan HowSpacessa: Käydään läpi osallistujien lähtötilanne ja tavoitteet & valitaan sopiva kokonaisuus tarjolla olevista moduuleista

Valitse itsellesi sopiva kokonaisuus:
S = 3 moduulia
M = 4 moduulia
L = 5 moduulia
3 Webinaaria/seminaaria

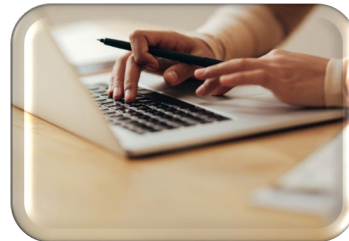
Moduulit 1.-5. toteutetaan vuorovaikutteisella HowSpace-alustalla



1. Henkilökohtainen myyntityö ja omien myyntivahvuksien tunnistaminen
Thomas-analyysi (max 50 osall.)
Pitchaus/henkilökohtaista palautetta



2. Myyntiprosessin REACH-malli
Materiaalia, aineistoa, tehtäviä



3. Sosiaalinen myynti & verkostot
LinkedIn-paja
Tehtäviä



4. Myynnin työkalut
Datan kerääminen
CRM
Tekoäly



5. Osallistujat voivat vaikuttaa moduulin sisältöön
Mahdollisia aiheita esim.
B2B vs. B2C -myynti, Myynti ja tekoäly, Henkilökohtainen sparraus



Osallistumistodistus



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Aikataulu myyntivalmennus

- Kick-off viikko 7
- Moduuli 1: Henkilökohtainen myyntityö, startti helmikuussa 2025,
- Moduuli 2: Myyntiprosessi
- Moduuli 3: Sosiaalinen myynti ja verkostot
- Moduuli 4: Myynnin työkalut
- Moduuli 5: Jokeri (Sisältö vahvistetaan myöhemmin, tämän moduulin sisältöön osallistujilla on mahdollisuus vaikuttaa)

Voit suorittaa valitsemasi moduulit verkko-opintoina ajanjaksona helmikuusta 2025 helmikuuhun 2026. Sinulla on siis mahdollisuus opiskella nämä moduulit etäyhteyksien kautta, ilman tarvetta fyysiseen läsnäoloon, kyseisenä aikana. Voit suunnitella opiskelusi joustavasti tämän aikavälin puitteissa. Valmennukseen sisältyy myös erillisiä lähitapaamisia ja sparrausta. 50 ensimmäiselle osallistujalle tarjoamme myös henkilökohtaisen Thomas HPA:n -analyysin.



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Lisätiedot

Niko Arola, projektipäällikkö

niko.arola@xamk.fi

040 5380961

www.xamk.fi/myyntivimma



Hanketiimi

Digitaalinen talous

- Niko Arola, projektipäällikkö
- Mervi Rajahonka, TKI-asiantuntija
- Helena Merikoski, tutkimusryhmäpäällikkö,

Liiketalouden koulutusyksikkö

- Marika Vartiainen, lehtori
- Mia Silvenius, lehtori

- Hankkeen toteuttaja: Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
- Toteutusaika. 1.8.2024-31.7.2024
- Rahoitus: ESR+: Toimintalinja 4: Työllistävä, osaava ja osallistava Suomi
Erityistavoite 4.2: Uutta osaamista työelämään.
- Hankkeen kokonaisbudjetti: 276 756 € , Xamkin rahoitusosuus: 55 352 €



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu