

# 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 11.2.2024 kickoff tilaisuudella Afterworks
- 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

# 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

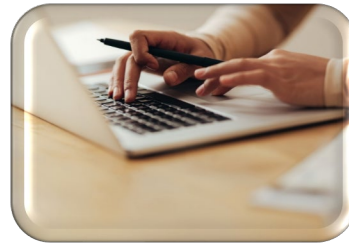
Moduulit 1.-5. toteutetaan vuorovaikutteisella HowSpace-alustalla



1. Henkilökohtainen myyntityö ja omien myyntivahvuuksien 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 11.2.2024 Afterwork / Petri Matero
- 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](mailto:niko.arola@xamk.fi)

040 5380961

[www.xamk.fi/myyntivimma](http://www.xamk.fi/myyntivimma)



- Hankkeen toteuttaja: Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
- Toteutusaika. 1.8.2024-31.7.2026
- Rahoitus: ESR+: Toimintalinja 4: Työllistävä, osaava ja osallistava Suomi  
Erityistavoite 4.2: Uutta osaamista työelämään.
- Hankkeen kokonaisbudjetti: 276 756 € , Xamkin rahoitusosuus: 55 352 €

## Hanketiimi

Digitaalinen talous

- Niko Arola, projektipäällikkö
- Mervi Rajahonka. TKI-asiantuntija
- Helena Merikoski, tutkimusryhmäpäällikkö,  
Liiketalouden koulutusyksikkö
- Marika Vartiainen, lehtori
- Mia Silvenius, lehtori



Euroopan unionin  
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen  
ammattikorkeakoulu