



Yrityskoulutus Oy on erikoistunut yritysten ja eri organisaatioiden kilpailu- sekä tulokseteko kyvyn kehittämiseen, yhdessä ihmisten ja organisaatioiden kanssa. Olemme liikkeenjohdon ja organisaation konsultointiyritys. Tavoitteellinen organisaation ja henkilöstön kehittäminen on liiketoimintamme ytimessä.

Työpaikan valintaan ja työnantajaan sitoutumiseen vaikuttaa enenevässä määrin mahdollisuus itsensä kehittämiseen. Henkilöstö on yrityksen kriittisin ja vaikeimmin hallittava voimavara. Henkilöstön osaamisen kehittäminen on tavoitteellista pitkän aikavälin toimintaa.

Yrityksen menestyminen ilmenee erilaisina asioina, kuten tuloksena ja tavassa suhtautua henkilöstön kehittämiseen. Menestyvissä yrityksissä olemme havainneet yhteisenä nimittäjänä, yksilön kunnioituksen. Asiantuntevana, luotettavana yhteistyökumppanina sitoutamme henkilöstön kehittämään yhdessä yrityksen kilpailukykyä ja tuottavuutta. Valmennuksemme lopputuloksena muodostuu kilpailukykyinen, intohimoinen organisaatio, joka hyödyntää tuottavasti ja tehokkaasti investoimaansa teknologiaa. Annamme takuun prosessin hyvistä tuloksista.

Myynnin ja markkinoinnin kehityssuunnitelma



YRKO-ANALYYSI

Alkukartoitukset ja lähtötason analysointi.

YRKO-analyysi on työmenetelmä ja työkalu organisaation ja tiimien kehittämisen lähtötason analysoinnille sekä alkukartoitus eri kehitysprosesseille.

YRKO-analyysiä käytetään sisäisen toiminnan kehittämisen työmenetelmänä sekä ulkoisen toiminnan ymmärtämisen työkaluna ja menetelmänä.

YRKO-analyysillä voidaan paremmin ymmärtää organisaation- ja tiimien sisäiset kehittämistarpeet sekä löytää organisaation- ja tiimien lähtötasot kehittymisen prosesseille.

YRKO-analyysillä voidaan saada asiakas- ja markkinatutkimustietoa. Tutkimme organisaatiomme toimintaa ja palvelumme sujuvuutta asiakkaillemme. Tarkastelemme, mitkä aihealueet meidän tulee kehittää ja, mitkä aihealueet ovat meidän toimintamme ylivoimatekijöitä. Mitä asiakkaat oikeasti meiltä odottavat tai, mihin ovat todella pettyneitä?

YRKO-analyysit tehdään noin 1-1,5h kestävässä haastattelussa, joko etänä tai paikan päällä. Kokenut haastattelija haastattelee valitut haastateltavat. Tämän jälkeen aineisto työstetään yhdessä tilaajan ja organisaation kanssa yhteiseksi toimenpidesuunnitelmiksi.

YRKO-analyysissä yritys saa syväluotaavan kuvan organisaationsa ja tiimensä kehittämisen tarpeiden painopisteistä. Saadaan yksityiskohtainen kuva asiakkaiden tyytyväisyydestä sekä odotuksista toimintaa kohtaan. Mitä tulee kehittää omassa asiakastyössämme ja mistä toiminoista meidän tulee pitää edelleen kiinni, jotta niistä syntyy ylivoimatekijöitä.

Jokaisessa *YRKO-analyysivaiheessa* käynnistyy osallistuvien henkilöiden työntekeksen valmennus ja yhteisen ajattelun kehittyminen.

Kiinnostuitko?



Asiakasyritykselle toteutettavasta myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelmasta

Yrityskoulutus Oy tarjoaa asiantuntijapalveluitaan yrityksen myynnin ja markkinointi suunnitelman kehittämiseen

Palvelu on tarkoitettu kehittyville yrityksille, jotka haluavat uudistaa kovenevassa kilpailussa omaa toimintaansa ja tuotteitansa tai tarjottavaa palveluansa.

Asiantuntija palvelu toteutetaan kehitys- ja valmennusprosessina, hyödyntäen uusinta teknologiaa.

Palvelu koostuu alkukartoituksesta, kolmesta kehitystyöpäivästä sekä loppuraportista, jatkotoimenpide ehdotuksineen

Kehitystyöpäivät voivat rakentua mm. seuraavista aihe alueista:

- Oman markkina alueen analysoinnista, ja kilpailuedun tunnistamisesta.
- Markkinointisuunnitelmasta ja resursoinnista
- Myyntiprosessin analysointi ja suunnittelu
- Asiakashallinta järjestelmät ja niiden hyödyntäminen
- Oman ylivoimaisuuden tunnistamisesta, valitulla markkinalla
- Selkeät tavoitteet, työnjaosta ja seurannasta

Käytännön myynti- ja markkinoititoimenpide



Analysointi vaihe

Suunnittelu vaihe

Toteutus vaihe

Havainnointi vaihe

5 000€ alv.0%

Käytännön myynti- ja markkinointitoimenpide



YRKO-MYNNIN KEHITTÄMINEN

Myynninjohtamisen ja myyntitaitojen kehittäminen.

Myynnin ammattilaisella on nykyään monenlaisia haasteita. Hänelle on tarjolla myös mahdollisuuksia enemmän kuin koskaan ennen, niin itse myyntityössään, kuin myös myynnin johtamisessa sekä eri digitaalisten apuvälineiden käytössä.

YRKO-myyntiin työpajassa myynnin ammattilainen, myyntitiimi ja -johtaja voivat hyödyntää tuhansilta myyjiltä ja näiden asiakkailta saatuja kokemuksia, joita on analysoitu satojen tutkijoiden voimin. Tutkimuksissa on todettu monia piirteitä ja ominaisuuksia, joita voit jäljitellä ja soveltaa omaksi hyödykseksi.

YRKO-myyntiin työpajassa tutustutaan myynnin tämän päivän johtamisessa johdon itse- ja ihmistuntemukseen. Sekä perusmyynnin työkalujen käytön osaamiseen, jotka ovat johtamisen ja itse myynnin perustaitoja, myynti- ja asiakaspalveluasennetta unohtamatta.

[Ota yhteyttä](#)



Käytännön myynti- ja markkinointitoimenpide

Yrityskoulutus Oy tarjoaa asiantuntijapalveluitaan yrityksen myynnin ja markkinointitoimenpiteisiin

Palvelu on tarkoitettu kehittyville yrityksille, jotka haluavat uudistaa kovenevassa kilpailussa omaa toimintaansa ja tuotteitansa tai tarjottavaa palveluansa.

Asiantuntija palvelu toteutetaan kehitys- ja valmennusprosessina, hyödyntäen uusinta teknologiaa.

Palvelu koostuu alkukartoituksesta, kolmesta kehitystyöpäivästä sekä loppuraportista, jatkotoimenpide ehdotuksineen

Kehitystyöpäivät voivat rakentua mm. seuraavista aihe alueista:

- Oman myynnin ja markkinointi toimenpiteiden analysoinnista
- Myynnin valmennuksesta ja kehittämisestä
- Myynnin johtamisen valmennuksesta ja kehittämisestä
- Asiakastutkimuksesta
- Myynnin ja markkinoinnin raportoinnin toteuttamisesta

Käytännön myynti- ja markkinoititoimenpide



Analysointi vaihe

Suunnittelu vaihe

Toteutus vaihe

Havainnointi vaihe

5 000€ alv.0%

Referenssit





PETRI KORTENIEMI

Aloitin vuonna 2012 Yrityskoulutuksessa työnohjaajana ja organisaation valmentajana. Ennen tätä olen toiminut erilaisissa myynnin, tuotekehityksen, ostotoimintojen, markkinoinnin ja valmentamisen sekä tiimin ja brändin kehittämisen/johtamisen rooleissa (vuodesta 1989). Pitkä työhistoriani on antanut vankan pohjan itsensä kehittämisen polulle ja sen tärkeyden ymmärtämiselle, kun kehitetään yritysten ja organisaatioiden liiketoimintoja. Olen havainnut, että itsensä tunnistaminen ja erityisesti vuorovaikutustaidot ja tavoitteiden asettamisen osaaminen vaikuttavat työtehtäviin ja koko tiimin tuloksiin. Olen saanut kulkea mielenkiintoista itsensä kehittämisen polkua, eri työrooleissa ja joita saan nyt hyödyntää eri valmennus- ja kehitystehtävissä.

- Vuodesta 2006 prosessikonsultti
- Organisaatiovalmentaja ja työnohjaaja, RR
- Liike-elämän ja johdon konsultti, LJK
- Insights Discovery Licensed Practitioner
- Sertifioitu Brian Tracy -valmentaja
- JYEAT
- Suomen Coaching-yhdistys ry:n jäsen
- Suomen Strategisen Johtamisen Seura ry:n jäsen
- Lahden Teollisuusseura ry:n henkilöjäsen
- Hyväksytty hallituksen jäsen, HHJ
- Henry ry:n jäsen
- Hämeen kauppakamari ry:n jäsen
- Lahden Yrittäjät ry:n jäsen
- Suomen Yrityskummit ry:n yrityskummi



Tavoitteena tehostaa organisaation kilpailu- ja tuloksenteekokykyä!

Lahti

YRITYSKOULUTUS OY

PALVELUT

Ympäristömuutoksiin varautuminen edellyttää ennakointia ja jatkuvaa oppimista. Henkilöstön kehittäminen edellyttää myös yksilötason taitojen kehittämistä. Yrityksen ja yksilöiden menestyminen ja kehittyminen on yhä enemmän riippuvainen tavoitteellisesta valmennuksesta ja kyvystä oppia uutta.

Yksilöiden ja tiimien kehittäminen edistää yrityksen liikeideoiden, strategioiden ja tavoitteiden saavuttamista, itsetuntemuksen kehittämistä unohtamatta.



YRKO-ANALYYSI



YRKO- TIIMITYÖPAJA



YRKO- STRATEGIA



YRKO- JOES



YRKO- MYYNNIN TYÖPAJA



YRKO- TYÖNOHJAUS



INSIGHTS DISCOVERY (180)



INSIGHTS FULL CIRCLE (360)



BRIAN TRACY
- VALMENNUS



BRIAN TRACY -
ERINOMAISET MYYNTITAITOT



BRIAN TRACY -
EAT THAT FROG

VAIN
MUUTOS
ON PYSYVÄÄ.