

Tuotepäällikkö myyntiorganisaatiossa

Tuotepäällikkö myyntiorganisaatiossa

VALMENNUKSEN TAVOITE

Tässä valmennuksessa tavoitteena on oppia keinoja ja menetelmiä, joiden avulla tuotepäällikkö voi analysoida ja vaikuttaa myyntiorganisaation työskentelyyn oman tuoteryhmänsä hyväksi.

VALMENNUKSEN KESTO

Valmennukseen sisältyy kaksi lähivalmennuspäivää (ei kick-off tilaisuutta tai digipolkua)

KENELLE

Valmennus sopii kaikille, joiden tulee edistää tuote- tai palveluportfolion myyntiä organisaatiossa mm: tuotepäällikkö, tuoteryhmäpäällikkö, Brand, Product & Category Manager, Product Development Manager.



VALMENNUKSEN SISÄLTÖ: KAKSI PÄIVÄÄ

Valmennuspäivä on aktiivinen ja osallistava. Tavoitteena on käsitellä ja harjoitella aiheeseen liittyviä tilanteita ryhmätöiden, myyntitilanteiden harjoittelun, case esimerkkien, henkilökohtaisten pohdintojen avulla ja soveltaa niistä saatuja oppeja omaan työhön.

TUOTEPÄÄLLIKÖN ROOLI JA TEHTÄVÄT

- Tuotepäällikön mahdollisuudet parantaa tuoteryhmänsä myyntiä
- Kokonaiskuva omasta roolista
- Tuotepäällikön valta ja vaikutusmahdollisuudet

MYyntiORGANISAATION TYÖSKENTELYN ARVIOINTI JA KEHITTÄMINEN TUOTEPÄÄLLIKÖN JA TUOTTEEN NÄKÖKULMASTA

- Systematiikka arvioida, mitkä tekijät ja miten vaikuttavat tuoteryhmäni myyntiin
- Tuoteryhmän- / tuotteen elinkaari
- Tuoteryhmän asema markkinoilla
- Markkinoinnin vuosikello oman työn suunnittelussa
- Myynnin toimenpiteet markkinoinnin vuosikellossa



MITÄ ON MYYMINEN

- Tuotepäällikön keinot tukea myyntityötä
- Tuotteiden hyödyt ja argumentit
- Hinnan myyminen ja tuotteen arvo asiakkaalle
- Myyntimateriaalin rakentaminen myyjien tueksi

MYyntiORGANISAATION ASETEISIIN JA MOTIVAATIOON VAIKUTTAMINEN

- Myyjien sitouttaminen oman tuoteryhmän tuotteiden myyntiin
- Ideoiden myyminen myyntiorganisaatiolle

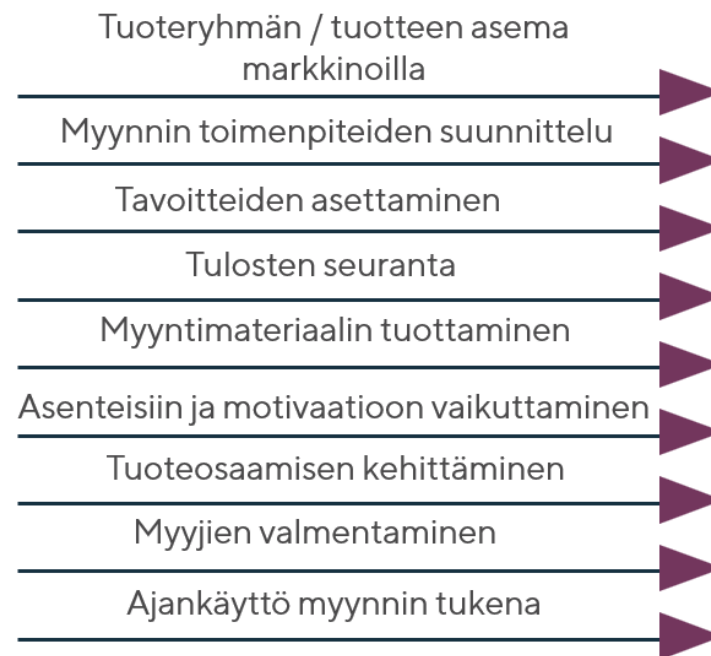
MYYJIEN TUOTEOSAAMISEN KEHITTÄMINEN

- Hyvän koulutustilaisuuden suunnittelu, rakentaminen ja onnistunut toteutus
- Valmentamisen periaatteet – erilaisten oppimistyylien huomioiminen

OMAN TYÖSKENTELYN KEHITTÄMINEN

- Oman ajankäytön hallinta ja kehittäminen
- Tärkeimmät ideat ja asiat itselle ja niiden soveltaminen käytäntöön

TUOTEPÄÄLLIKÖN ROOLI JA TEHTÄVÄT



Aikataulut, hinnoittelu ja toteutuspaikka

Ajankohta: 20.-21.5.2025

Valmentaja: Petteri Immonen

Hinta: 2 190€

Scandic Helsinki Aviacongress,
Robert Huberintie 4, Vantaa

HINTA

2190 € + ALV

Hinta sisältää päiväkokouspaketin
tarjoiluineen (ei yöpyminen)



Pidätämme oikeuden muutoksiin
toteutustavassa

