

Vientimyynnin osaaja

Valmennusohjelma kansainvälistyville yrityksille

Onko yritykselläsi tarve kansainvälisen markkinoinnin ja myynnin osaajalle?
Rekrytoidako uusi henkilö vai lisätä nykyhenkilöstön osaamista?

Vientimyynnin osaaja -valmennusohjelma

Kansainväliseen liiketoimintaan kannustava ohjelma käsittelee kaikki vientimyynnin osa-alueet.

Valmennus soveltuu yritykselle, joka

- suunnittelee tai on aloittamassa vientimyyntiä
- on jo tehnyt vientimyyntiä, mutta haluaa kouluttaa henkilökuntaansa

Toteutus ja sisältö

Ohjelma starttaa tammikuussa 2024. Mukaan pääsee 10 eteläpohjalaista yritystä.

Valmentajina toimivat osaajat, joilla on kokemusta viennistä yli 100 maahan eri toimialoilla. Ei yleisiä luentoja vaan käytännöllisiä oppeja suoraan yrityksen arkeen.

Valmennus sisältää

- yrityksen tarvekartoituksen
- 6 puolen päivän tapaamista
- 3 päivää yrityskohtaista sparrausta
- muu teeman ohjelma

Sparrauksissa hyödynnetään kansainvälisiä asiantuntijoita ja verkostoja suoraan halutuista kohdemaista.

Mitä yritys saa valmennuksesta?

- Konkreettista ja käytännönläheistä apua vientimyynnin aloittamiseen tai kasvattamiseen.
- Viennin avainhenkilöiden myyntiosaamisen kasvua.
- Yrityskohtaista sparrausta ja maakohtaista tietoa tarpeen mukaan.
- Kokemuksia ja oppeja toisilta yrityksiltä.

Hinta

Osallistuvalla yrityksellä maksu on 1790 €.

Hinta sisältää valmennusohjelman ja yrityskohtaisen sparrauksen asiantuntijoilta ja kansainväliseltä verkostolta.

Lisätiedot ja ilmoittautumiset

Jenni Koski
050 554 1440
jenni.koski@syo.fi



Suvi Metsola
040 731 0223
suvi.metsola@exportmaker.fi



Vientimyynnin osaaja -valmennusohjelman sisältö

Yrityksen alkua- ja tarvekartoitus

Valmennuspolun räätälöinti tarpeita vastaavaksi.

Tapaaminen 1 – Orientaatio ja vientiopeaatioiden suunnittelu

Megatrendit ja niiden vaikutus omaan yritystoimintaan, kansainvälistyminen mahdollisuutena, yrityksen lähtökohdat ja valmiudet, tavoitteiden asetanta, kulttuurien vaikutukset kauppatapeihin.

Tapaaminen 2 – Uusien vientimarkkinoiden tunnistaminen ja valitseminen

Uusien ja oikeiden markkinoiden tunnistaminen ja valitseminen, kohdemarkkina-analyysi, kilpailija-analyysi, oma kilpailukyvykyys, asiakasymmärrys, vienti- ja tuotestrategia ja hinnoittelu.

Tapaaminen 3 – Kansainvälisen brändin rakentaminen ja tuotteen erottautumistekijät

Oikeat myynti- ja jakelukanavat, kohdemaakohtaiset markkinointitavat, brändi kansainvälisessä ympäristössä, materiaalin lokalisointi, messut markkinakanavana, erottautumistekijöiden määrittely, vientistrategian kirkastaminen, rakennettu myyntipuhe.

Tapaaminen 4 – Kansainväliset kauppatavat ja riskienhallinta, logistiikka ja sopimukset

Maksukäytännöt kansainvälisessä kaupassa, taloudelliset riskit, pankkien ja rahoituslaitosten palvelut, muut julkiset palvelut, Incoterms -toimituslausekkeet vientikaupassa, viennin riskienhallinta, sopimukset kansainvälisessä kaupassa, vakuuttaminen.

Tapaaminen 5 – Digitaalinen myynti ja markkinointi kansainvälisessä ympäristössä

Uudet myynnin ja markkinoinnin kanavat, asiakashankinta, digitaaliset ostopolut ja myyntiputki, käytettävät sovellukset, sosiaalinen media ja LinkedIn, vaikuttajamarkkinoinnin hyödyntäminen.

Tapaaminen 6 – Vientisuunnitelman rakentaminen ja jalkauttaminen

Kohdemarkkinoiden jakeluketju, ostologiikka, kumppaniprofiilit, vientisuunnitelman määrätietoinen muodostaminen, strategian mukaiset toimet yrityksessä, henkilökunnan sitouttaminen, yhteistyökumppanuudet, käytännön toiminnot, yläpuheesta konkretiaan.

Pienryhmäsparraukset

Ryhmän verkostoyhteistyön toiminta, kehitys ja ylläpito.

Yrityskohtaiset sparraukset yhdessä sovitun aikataulun mukaisesti

Muu kokonaisuuden ohjelma

Valmennusohjelmaa toteuttavat yhteistyössä [Suomen Yrittäjäopisto Oy](#) ja [Export Maker Oy](#). Kokonaisuuteen haetaan rahoitusta EU:n EAKR-rakennerahastosta syksyn 2023 aikana.

