

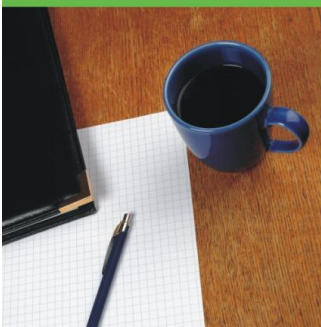
Yrityssalo kutsuu yrityksiä verkostoitumislaisuuteen, jossa puheenvuorot tarjoavat ajankohtaista asiaa ja näkemyksiä, uusia ideoita ja näkökulmia liiketoiminnan kehittämiseen.

Hyödynnä Yrityssalon ja sen laajan asiantuntija-verkoston osaamista, kun yritykselläsi on halu kehittyä. Haluamme kehittää ja innovoida sekä olla mukana yritysten liiketoiminnan kasvussa ja arjessa. Luvassa on siis entistä parempaa palvelua yrityksille, jotka ovat meille asiakkaana tärkeitä.

Markkinoinnin Tehopiiri

8 kerran valmennussetti

Kouluttajana Rope-yhtiöiden johtava konsultti TIMO ROPE



Yrityssalo Oy, Örninkatu 15,
24100 Salo, www.yrityssalo.fi

Systemaattinen markkinointi ja käytännön tuloksellinen tekeminen markkinointiguru Timo Ropen johdolla

Kahdeksan (8) kerran tehopiirivalmennus antaa valmiudet kehittää omaa liiketoimintaa markkinoinnillisesti eteenpäin. Koulutuksen kokonaishinta on 200 € + alv. / yritys, mukaan voi osallistua 1-2 henkilöä yrityksestä. Kohderyhmä: salolaiset PK-yritykset.

Koulutus järjestetään Yrityssalon tiloissa Örninkatu 15 B-osassa II-kerros

Lisätiedot ja hakeminen koulutukseen: jari.valimaa@yrityssalo.fi
tai puh 044 564 0039/Jari Välimaa

OHJELMA:

Koulutukset ovat aina 17 - 20 välisenä aikana

6.9.2010 Markkinointi ajattelutapana

- Markkinointimaailma, markkinoinnin menestyksen peruspäätökset, markkinoinnillinen liikeidea ja sen rakentaminen, ostoprosessi ja ihmisen tarveperustat markkinoinnin pohjana

4.10.2010 Segmentointi markkinoinnin kivijalkana

- Segmenttiperusteisuus yritystoiminnassa, segmentointitasot, segmentoinnin toteutusprosessi, segmenttien ominaispiirteiden kuvaaminen

1.11.2010 Markkinoinnillisen tarjonnan tekeminen

- Markkinoinnillinen tuote ja sen rakentaminen, imagoratkaisut, markkinoinnin hinnoittelu

1.12.2010 Toimivan viestinnän toteutus

- Viestinnän suunnittelu, yrityksen viestinnälliset perusratkaisut, viestintäkeinot, eri mainosvälineiden käyttö, mainonnan linjaus, markkinointiviestintään panostus

3.1.2011 Tuloksellinen myyntityö

- Myyntitoiminnan prosessointi, myynnin tuloksellisuuden peruskivet, miten kehittää myyntiä

7.2.2011 Asiakkuusajattelusta asiakassuhteisiin

- Asiakastyytyväisyys ja sen mittaaminen, palautesystematiikka, asiakassuhdemarkkinointi, tyytyväisyysmarkkinointi, asiakashoito-ohjelmat

7.3.2011 Markkinoinnin suunnittelu

- Suunnitteluprosessi, toimivan markkinointisuunnitelman rakentaminen, markkinointitoimien toteutus

4.4.2011 Avaintekijät tuloksellisessa markkinoinnissa

- Yhteenveto, markkinoinnillisen menestyksen kivijalat

Yhteistyössä: YPK-Resurssi, K4

 **ROPE-YHTIÖT**