

MyyntiMBA- Tuloksellinen myyntityö, 10 op

Kevään 2023 ohjelma

Myynti MBA

Aikataulu kevät 2023

OSA I

Keskiviikko 19.4.2023

Johdatus koulutuksen sisältöihin ja toteutustapoihin

Koulutuspäällikkö Janina Björk-Fant

Alustus moduuliin

Professori Arto Rajala

Myyjän asiakastuntemus - Vahvan myyjän ja myynnin perustana asiakkaan ja ostamisen ymmärtäminen

Dosentti KTT Pirjo Vuokko

Torstai 20.4.2023

Myynnin juridiikka: sopimusoikeus, immateriaalioikeudet ja tuotevastuu

Yliopistolehtori KTL Mika Kärkkäinen

OSA II

Tiistai 23.5.2023

Kuluttamisen muutos; asiakaskokemus ja henkilökohtainen myyntityö

Training and Liaison Manager KTT Maijastiina Jokitalo

Keskiviikko 24.5.2023

Myynnin tavoitteellinen johtaminen prosessina; segmentointi ja kohderyhmien erilainen arvonmuodostus sekä siitä johdettu myynnin tavoiteasetanta, operatiivinen toiminta sekä tuloksen mittaaminen

Yliopistonlehtori KTT Minna-Maarit Jaskari

OSA III

Keskiviikko 14.6.2023

Vaikuttajamarkkinointi BtoB

Sosiaalinen media ja digitaalisuus liiketoiminnassa

SOMECO Jani Lilja

Torstai 15.6.2023

WORKSHOP- tentti ja yritysluento, koulutuksen päätöskustelu ja palautteet

Professori Arto Rajala, koulutuspäällikkö Janina Björk-Fant

Koulutuspäivät ovat yleensä klo 9.00–16.00. Oikeudet muutoksiin pidätetään.

Ota yhteyttä

► **Koulutuspäällikkö Janina Björk-Fant,
janina.bjork-fant@uvaasaexed.fi, p. +358445271293**