



**KERT
KENNER**

Myynnin kasvuvalmennus Kymenlaaksossa 3.3.-14.4.2026



Euroopan unionin
osarahoittama

kenner co.



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Myynnin kasvuvalmennus

Kymenlaakso, kevät 2026

- 1. jakso: 3.3.26 Moderni myynti & markkinointi,
- Kouvola klo 12-16
- 2. jakso: 24.3.26 Uusiasiakashankinta kasvun ajurina, hybridi klo 12-16
- 3. jakso: 14.4.26 Modernin myynnin ja kasvun johtaminen, Kotka klo 12-16
- Osallistujakohtainen sparraus 1 h (omakustanteinen, Teams)



Moderni myynti & markkinointi

3.3.2026, Kouvola klo 12-16

Ostokäyttäytymisen muutos,
Moderni myynti, Vaikuttava
markkinointi ja social selling,
Monikanavainen kontaktointi,
Timanttinen asiakastapaaminen,
Voittava tarjous, Oman yrityksen
kehittämisen roadmap.

Valmennuksessa kehitetään osallistujayritysten avainhenkilöiden osaamista modernin myynnin maailmasta, globaalisti toimivista ja voittavista toimintamalleista sekä työkaluista.

Valmennuksen sisältöinä ovat:

- Asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutos
- Mitä asiakkaat arvostavat myynnissä ja myyjissä vuonna 2026 tutkimusten valossa?
- Menneen ajan myyjä vs Moderni myyjä
- Määrä-Suunta-Laatu vuonna 2026
- Modernin myynnin arvoketjun kehittäminen ja konseptien merkitys
- Markkinoinnin ja myynnin yhteispelin merkitys
- Myyjästä ajatusjohtajaksi - social selling
- Monikanavainen kontaktointi - saa asiakkaan mielenkiinto!
- Vaikuttava asiakaskohtaaminen - herätä asiakkaassa luottamus
- Voittavan tarjouksen anatomia - voita kauppoja!
- Oman yrityksen kehittämisen roadmapin 2026 tekeminen



Euroopan unionin
osarahoittama

kenner co.



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

24.3.2026, hybridi klo 12-16

Prospektointi ja teknologiat, Uusien asiakkaiden kontaktointi, Kuuleminen ja arvon viestiminen, Erilaiset ostajapersoonat, Oman yrityksen uusasiakashankinta-prosessin kehittäminen

Valmennuksessa kehitetään osallistujayritysten avainhenkilöiden osaamista uusasiakashankinnan kriittisistä vaiheista sekä niihin kuuluvista globaalisti parhaista toimintamalleista ja työkaluista.

Valmennuksen sisältöinä ovat:

- Prospektointi ja teknologiat - suuntaa myyntienergiäsi oikein
- Monikanavaisen kontaktointimallien rakentaminen omalle yritykselle (puhelin, sähköposti ja sosiaalinen media)
- Vaikuttavan asiakastapaamisen läpivieminen - VALKEA- malli by Kenner Company
- Kuulemisen jalo taito - järki vs tunne
- Arvon viestiminen ja myyminen (toiminnallinen, taloudellinen ja tunnearvo)
- Voittavan ratkaisuehdotuksen tekeminen ja neuvottelut erilaisten ostajapersoonien kanssa
- Oman yrityksen uusasiakashankintaprosessin kehittäminen

14.4.2026, Kotka klo 12-16

Modernin myynnin johtamismalli, Suunnan johtaminen, Suorituksen johtaminen, Intohimon ja kulttuurin johtaminen, Kehityksen johtaminen, Oman yrityksen johtamismallin kehittäminen.

Valmennuksessa kehitetään osallistujayritysten avainhenkilöiden osaamista uusasiakashankinnan kriittisistä vaiheista sekä niihin kuuluvista globaalisti parhaista toimintamalleista ja työkaluista.

Valmennuksen sisältöinä ovat:

- Modernin myynnin johtamisjärjestelmän rakentaminen
- Modernin myynnin johtamismalli by Kenner Company (suunta, suoritus, intohimo & kehitys)
- Suunnan johtamisen ja strategian merkitys kasvulle
- Suorituksen johtaminen (tavoiteasetanta, mittarit, ohjaus ja seuranta)
- Intohimon johtaminen (psykologinen turvallisuus, erilaisten persoonien huomioinen ja voittavan tiimikulttuurin rakentaminen)
- Oman yrityksen johtamismallin kehittäminen.

Osallistujakohtainen sparraus

1h Teams, omakustanteinen

Osallistujayrityksen valitsema ajankohtainen ja strategisesti tärkeä myynnin kehittämisen teema.

Osana myynnin kasvuohjelmaa voidaan optiona toteuttaa osallistujakohtainen one2one sparraus, mikäli sille on tarvetta. Kukin sparraustuokio ja siihen liittyvä teema sovitaan erikseen yrityskohtaisesti asiakkaan lähtötila, strategia ja tavoitteet huomioiden. One2One coachingilla tuetaan myös valmennuksessa sovittujen kehitystoimenpiteiden etenemistä ja käyttöönottoa.

One2One sparrauksen sisältöinä voivat olla esimerkiksi:

- Myynnin pelikirjan ja yhteisen myynnin mallin kehittäminen
- Monikanavaisen kontaktointiprosessien kehittäminen
- Asiakastapaamisen mallin kehittäminen
- Voittavan tarjousprosessin kehittäminen
- Myynnin pipeline tehokkuuden kehittäminen
- Myynnin aktiivisuuden ja innokkuuden kehittäminen
- Myynnin johtamisen toimintamallin rakentaminen ja kehittäminen
- Jokin muu yhteisesti sovittava teema

- Välitavoitteet ja tehtävät helpottamaan läpikäytyjen aiheiden edistämistä ja käyttöönottoa omassa organisaatiossa
- Pääsy Makatemiaan Kert Kennerin tekemiin videovalmennuksiin
- Myynnillä on asiaa -videopodcast tukee ja syventää ohjatusti käsiteltyjä teemoja
- Tapaamisten yhteydessä verkostoitumislounaat edistämässä verkostoitumista ja toisilta oppimista



**Teitä
kehittämisessä
auttaa.**



KERT KENNER

CEO, Kenner Company Oy

www.kennerco.fi

25 vuoden kokemus yli 1400 yrityksen myynnin kehittämisestä. LinkedIn vaikuttaja ja ajatusjohtaja Suomessa sijalla 3 (Favikon).

Menestysteoksen #MYYNNTIKIRJA:n kirjoittaja (Alma Media). Suomen kuunnelluimman myyntiin liittyvän podcastin Myynnillä on asiaa - perustaja ja vetäjä.

Myynnin ja markkinoiden ammattilaisten MMA:n nimeämä virallinen Myynnin lähettiläs.

Bonfiren nimeänä modernin myynnin vaikuttaja ja ajatusjohtaja Suomessa.

Myynnin kasvuvalmennus

Perustietoa

- Kohderyhmä: Kymenlaaksossa toimivien yritysten myynnistä ja markkinoinnista vastaaville ja myynnin tekijöille, jotka tavoittelevat kasvua
 - Toteutusaika: 3.3.-14.4.2024 + yrityskohtaiset sparraukset
 - Hinta: **valmennus on maksuton**
 - **Ilmoittautuminen:** <https://forms.gle/YCo7URK2VL4o1eV9> tai QR-koodi
- 
- Työskentelytapa: Osallistujien toivotaan osallistuvan koko valmennukseen. Yhdestä yrityksestä voi olla useampia osallistujia.
 - Osallistujayritysten toiveet otetaan mahdollisuuksien mukaan huomioon valmennuksen sisällössä ja teemojen painotuksissa.
 - Osallistujayritykset voivat sopia omakustanteisen sparraustapaamisen valmentajan kanssa ja saada näin lisätehoa valmennukseen.
 - Valmennus toteutetaan, kun vähintään 10 yritystä/osallistujaa on sitoutunut mukaan
- Lisätiedot: <https://www.xamk.fi/tapahtuma/modernimyynti/> niko.arola@xamk.fi
 - Järjestäjä: Kaakois-Suomen ammattikorkeakoulu / Kymenlaakso GoGlo - Global Growth & International Networks -hanke, joka saa osarahoitusta Euroopan sosiaalirahastosta.

Tavoitteet

Myynnin kasvuvalmennuksen tavoitteena on kymenlaaksolaisten kansainvälistymisestä ja kasvusta kiinnostuneiden yritysten B2B myynnin toimintamallien ja osaamisen kehittäminen.

Valmennuksen myötä yritykset ja heidän avainhenkilöt saavat konkreettista osaamista ja työkaluja oman yrityksen myynnin kehittämiseksi ja kansainvälisen menestystarinan luomiseksi.

Valmennuksen pääteemat tulevat olemaan: moderni myynti & markkinointi, uusasiakashankinta kasvun ajurina ja modernin myynnin ja kasvun johtaminen.

Kaikille edellä mainituille osa-alueille tullaan luomaan osallistujayrityksille törkeä kilpailuetu markkinoilla suhteessa muihin.

Samalla yritykselle syntyy niin halutessaan valmennuksen aikana yhteinen modernin myynnin toimintamalli ja pelikirja.