

9.4.2026 klo 10-16 Myynnin pelikirja valmennus

Ostokäyttäytymisen muutos. Moderni myynti. Prospektointi ja ICP. Monikanavainen kontaktointi. Timanttinen asiakastapaaminen. Voittava tarjous. Oman yrityksen kehittämisen roadmap.

9.4.2026 klo 10-16 Juvalla

Valmennuksessa kehitetään osallistujayritysten avainhenkilöiden osaamista modernin myynnin pelikirjasta ja osaamisesta rakentaa se omalle yritykselle.

Ennakkotehtävä: mitkä ovat yrityksesi myynnin vahvuudet ja kehitysalueet?

Valmennuksen sisältöinä ovat:

- Asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutos - mitä asiakkaat arvostavat myynnissä ja myyjissä vuonna 2026 tutkimusten valossa?
- Menneen ajan myyjä vs Moderni myyjä
- Modernin myynnin systeemi X by Kenner Company
- Esimerkki modernin myynnin pelikirjasta
- Prospektointi ja ICP
- Monikanavainen kontaktointi
- Vaikuttava asiakastapaaminen
- Voittavan tarjouksen tekeminen
- Neuvottelut erilaisten ostajapersoonien kanssa ja klousaaminen
- Asiakkuuksien johtaminen
- Oman yrityksen pelikirjan rakenteen ja roadmapin suunnittelu

kenner co.

29.4.2026 Seurantatapaamispäivä Teamsissa

Myynnin pelikirjojen esittely ja sparraus. Myynnin kehittämisen tuki ja muutosten implementointi.



Valmennuspäivän jälkeen järjestetään 29.4.2026 kaikille osallistujayrityksille seurantapäivä.

Se toteutetaan pienryhmäsparrauksina (kolme kappaletta) Teamsissa 2h kokoontumisina.

Pienryhmäsparrauksessa varmistetaan vielä yrityskohtaisesti myynnin pelikirjojen oikea rakenne ja sisältö.

Samalla sparrauksissa tuetaan yritysten avainhenkilöiden myynnin pelikirjan rakentumista sekä syvennyttään auttamaan yrityksiä kehittämään myyntiä kriittisten vaiheiden ja strategian pohjalta.

3 x 2h sparraus Teamsillä

kennerco.