

# Myynnin kasvuvalmennus 2

Kymenlaaksossa

24.9.-26.11.2026



Kert Kenner



Euroopan unionin  
osarahoittama

GO Kymenlaakso  
GoGlo

**XAMK**

Kaakkois-Suomen  
ammattikorkeakoulu

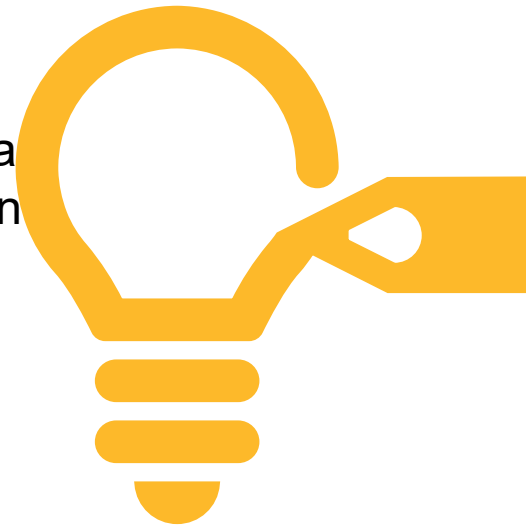
# Myynnin kasvuvalmennus - aikataulu ja teemat

1. Moderni myynti ja markkinointi, 24.9.26 klo 12-16, Kotka
  2. Uusiasiakashankinta kasvun ajurina, 27.10.26 klo 12-16, hybridi /Teams ja kisakatsomot Kouvola Kotka
  3. Modernin myynnin ja kasvun johtaminen, 26.11.26 klo 12-16, Kouvola
- Mahdollisuus yrityskohtaiseen sparraukseen (Teams, omakustanteinen)



# Myynnin kasvuvalmennus 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.



# Moderni myynti & markkinointi

## Aika ja paikka:

To 24.9. klo 12-16,  
Höyrypanimo,  
Metsontie 41, 48220  
Kotka (Kokoustila  
Höyry)

- 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



# Moderni myynnin ja kasvun johtaminen

**Aika ja  
paikka:**

To 26.11.26 klo 12-16,  
Kohoa  
Syenergiakeskus,  
Kauppalankatu 13,  
45100 Kouvola / Visio-  
työtila, pohjakerros

- 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.



Euroopan unionin  
osarahoittama



## Aika ja paikka:

To 27.10.26 klo 12-16 Teams ja  
kisakatsomot:

Kouvolan ”kisakatsoma” Xamkin kampus,  
Pajakabinetti, Kuuselankatu 1, Kouvola  
Kotkan ”kisakatsomona” Xamkin  
neuvotteluhuone A5017 (5.kerros),  
Salakuljettajantie 4 Kotka

# Uusasiakashankinta kasvun ajurina

- Prospektointi ja teknologiat –suuntaa myyntienergiäsi oikein
- Monikanavaisen kontaktointimallin rakentaminen omalle yritykselle (puhelin, sähköposti, 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



Euroopan unionin  
osarahoittama



# Itseopiskelu valmennuskertojen välissä

- 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
- Valmennuksessa hyödynnetään tuoretta Kert Kennerin ja Toni Lähteen Kaupallisuuden Katapultti kirjaa.
  - Halutessasi voit tilata sen [täältä](#). Koodilla XAMK15 saat 15 % alennusta ovh:sta, joka on 39 € + toimituskulut 5 €.



## Aika ja paikka:

Yrityskohtaiset  
one2one sparraukset  
verkossa  
omakustanteisesti 500  
€ +alv.  
Sparrauksiin  
osallistuvat yritykset  
sopivat yksityiskohdista  
ja aiheista suoraan Kert  
Kennerin kanssa.



Euroopan unionin  
osarahoittama

# Mahdollisuus yrityskohtaiseen sparraukseen / Teams 1 h

Osana myynnin kasvuvalmennusta 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



Kaakkois-Suomen  
ammattikorkeakoulu

# Lisämahdollisuudet verkostoitumiseen ja tiedonvaihtoon

- Luomme osallistujille keskustelualustaksi, tiedonvaihdon ja verkostoitumisen sekä vertaisoppimisen tueksi Kymimyy 2 Whatsapp-ryhmän, joka on voimassa valmennuksen keston ajan.
- Halutessasi voit liittyä myös omakustanteiselle yhteiselle lounaalle ennen jokaista valmennusosuutta klo 11



# Teitä kehittämisessä auttaa:

- CEO, Kenner Company Oy
- [www.kennerco.fi](http://www.kennerco.fi)
- 25 vuoden kokemus yli 1400 yrityksen myynnin kehittämisestä.
- LinkedIn vaikuttaja ja ajatusjohtaja Suomessa sijalla 20 (Favikon).
- Menestysteoksen #MYYNNTIKIRJA:n kirjoittaja (Alma Media).
- Suomen kuunnelluimman myyntiin liittyvän podcastin Myynnillä on asiaa - perustaja ja vetäjä.
- Kaupallisuuden katapultti kirjan kirjoittaja yhdessä Toni Lähteen kanssa
- Myynnin ja markkinoiden ammattilaisten MMA:n nimeämä virallinen Myynnin lähettiläs.



**Kert Kenner**

**Ilmoittaudu  
mukaan  
viimeistään  
17.9.26**

# Lisätietoa ja ilmoittautuminen

- Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan [Myynnin kasvuvalmennuksen tapahtumasivulta](#)
- Valmennus on **maksuton**, mutta jokaisen osallistujan on täytettävä aloitus ja lopetustiedot EURA-järjestelmässä (tästä lähetetään lisätietoa ilmoittautuneille)
- Osallistujilta kerätään palautetta
- Halukkaat saavat osallistumisesta todistuksen
- Valmennuksen järjestää Xamkin luotsaama [Kymenlaakso GoGlo - Global Growth & International Networks –hanke](#), joka saa rahoitusta Euroopan sosiaalirahastosta
- Kysy lisää Niko Arolalta [niko.arola@xamk.fi](mailto:niko.arola@xamk.fi)



Euroopan unionin  
osarahoittama

