

Myynnin kasvuvalmennus Kymenlaaksossa 2

24.9. – 26.11.2026

Kert Kennerin kolmiosaisessa ja maksuttomassa valmennuksessa opit **modernin myynnin ja markkinoinnin keinot, uusasiakashankinnan parhaat käytännöt** sekä **myynnin johtamisen mallit**.



Valmennuksen teemat ja ajankohdat

1.

Moderni myynti ja markkinointi

24.9.2026 klo 12–16,

Höyrypanimo /
Keisarinsatama,
Kotka

2.

Uusiasiakashankinta kasvun ajurina

27.10.2026 klo 12–16,

Ankkapurhan
Nuorisokeskus,
Kouvola

3.

Modernin myynnin ja kasvun johtaminen

26.11.2026 klo 12–16,

Kohoa Synergiakeskus,
Kouvola

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:**

**24.9.2026
klo 12–16,
Höyrypanimo/
Keisarinsatama,
Kotka**

- Asiakkaiden ostokäyttäytymisen muutos: Mitä asiakkaat arvostavat myynissä 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.

Uusasiakashankinta kasvun ajurina

**Aika ja
paikka:**

**27.10.2026
klo 12–16,
Ankkapurhan
Nuorisokeskus,
Kouvola**

- 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.

Modernin myynnin ja kasvun johtaminen

**Aika ja
paikka:**

**26.11.2026
klo 12–16,
Kohoa
Synergiakeskus,
Kouvola**

- 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 huomiointi ja voittavan tiimikulttuurin rakentaminen).
- Oman yrityksen johtamismallin kehittäminen.

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 €.



Mahdollisuus yrityskohtaiseen sparraukseen / Teams 1 h

Osana myynnin kasvuvalmennusta voidaan tarvittaessa toteuttaa osallistujakohtainen one2one sparraus. 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.

**Yrityskohtaiset one2one sparraukset
verkossa omakustanteisesti 500 € +alv.**

Sparrauksiin osallistuvat yritykset sopivat yksityiskohdista ja aiheista suoraan Kert Kennerin kanssa.

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
- kennerco.fi
- 25 vuoden kokemus yli 1400 yrityksen myynnin kehittämisestä.
- LinkedIn vaikuttaja ja ajatusjohtaja Suomessa sijalla 20 (Favikon).
- Menestysteoksen #MYYNLIKIRJA: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 Minna Lehesvuorelta minna.lehesvuori@xamk.fi