

Asiakasreferenssit

ASIAKKAINANI OVAT OLLEET MM. SEURAAVAT YRITYKSET JA YHTEISÖT:

Fishing Lords Oy	Keski-Savon Kehittämisyhtiö, <i>PAKAT -hanke</i>
Haaga-Perho Haaga Instituutti-säätiö <i>(kymmeniä yrityksiä Laatutonna-valmennuksissa ja Laatuosaaja -ohjelmissa)</i>	Kuntoutuskeskus Pääskynpesä
Haapaniemen Matkailu Oy	Lomakeskus Järvisydän
Helsingin yliopisto, Koulutus- ja kehittämiskeskus Palmenia; <i>Kulma -hanke</i>	Peräpohjolan Kehitys ry; <i>Jokivarsien matkailuketju -hanke</i>
Ilorannan maatila	Pohjois-Satakunnan ammatti-instituutti, <i>Mallikasta matkailua -hanke</i>
Joensuun yliopisto, täydennyskoulutuskeskus <i>MatkailuSampo -hanke</i>	Pohjois-Savon TE-keskus Minustako yrittäjä -koulutus
Joutenhovi – <i>Perhon luonto- matkailukeskus</i>	Travel Ohtaansalmi Oy
Jyväskylän seudun kehittä- misyhtiö Jykes Oy; <i>Yritysklinikka -hanke</i>	Pohjoisen Keski-Suomen oppimiskeskus POKE
Kehittämiskeskus Oy Häme	Saariselän Tunturihotelli
	Savon Yrittäjät, Nappi-hanke
	Uvilan kaupunki

YHTEISTYÖKUMPPANINI JA -VERKOSTONI

Teen tiiviisti yhteistyötä mm. seuraavien yritysten kanssa:

Tmi Avete, Tuula Poutanen, www.avete.fi

Matkailun Kehitys Ilkka Lyly Ky

UH Consulting, Ulla Huovinen

CreaMentors Oy, www.creamentors.fi

ValmennusMajakka Oy, www.valmennusmajakka.fi

Verkostokonsultit-pl Oy, www.verkostokonsultit.fi

Laatukoulutus on

investointi yrityksen

kannattavuuteen ja
tulevaisuuteen!




LAATUKoulutus
J O U N I O R T J U K Y

Mäntyharjunkatu 4, 70820 Kuopio

GSM 050 917 8688

fax (017) 261 6300

jouni.ortju@laatukoulutus.fi

www.laatukoulutus.fi

Myynti varmistaa
markkinoinnin onnistumisen.

Kohtaa
asiakkaasi oikein.




LAATUKoulutus
J O U N I O R T J U K Y

Tuotteet ja palvelut

Esimerkkejä tuottamieni koulutuspäivien sisällöistä:

LAATUTYÖSKENTELEY:

Laatukoulutus Jouni Ortju Ky on yksi matkailualalle suunnatun valtakunnallisen Laatutonniohjelman valmentajayrityksistä.

Yrittäjä Jouni Ortju on ollut Laatutonni-valmentajana vuodesta 2001 lähtien.

Laatuvalmennuskokonaisuus toteutetaan aina asiakkaan tarpeista lähtien.

MYynti:

Myynti on se väline, jolla varmistetaan markkinoinnin onnistuminen! Hyväksi myyjäksi ei synnytä, vaan sellaiseksi tullaan harjoittelemalla.

Avainsanapari myynnissä on ostamisen & myymisen helppous.

Myynnin tehovalmennuspäivän esimerkkisisältöä:

- eri asiakasryhmien erityispiirteet
- tärkeät myyntikysymykset vastaväitteet ja niiden käsittely
- euroistaminen = asiakkaalle kerrotaan, mikä arvo myyjän tuotteiden ominaisuuksilla ja eduilla on hänelle
- lisämyynti



MARKKINOINTI:

Onnistunut markkinointi vie yrityksen tuotteet ja palvelut ostajien ulottuville.

Markkinointipäivän esimerkkisisältöä:

- yrittäjä itsensä markkinoijana
- yritysmielikuvaan vaikuttavat tekijät
- asiakaskohderyhmäajattelu eli segmentointi
- markkinointi-, myynti- ja toimintasuunnitelma

VERKOSTOITUMINEN:

Näin laajan aiheen esitleminen lyhyesti on vaikeaa, joten esitän tässä esimerkipäivän sisältöä:

Verkostomaisen yhteistyön menetelmiä koulutuspäivä:

- verkostoitumisen etuja
- yhteisen hyödyn etsiminen
- yhteiset pelisäännöt
- yhteistyön onnistumisen edellytyksiä
- verkoston tuotekokonaisuuksien hahmottelua

ASIAKASPALVELU:

Yrityksen parhaat voimathan ovat aina asiakaspalvelussa; siellä missä asiakas kohtaa yrityksen ensimmäistä kertaa. Ensivaikutelmalla on usein ratkaiseva merkitys myöhemmässä yhteydenpidossa = kaupanteossa.

Asiakaspalvelu -koulutuspäivän esimerkkisisältöä:

- asiakaspalvelun merkitys myyntitapahtumassa
- millaista on hyvä asiakaspalvelu ja asiakaspalvelun tavoitteet
- laadukkaan asiakaspalvelun kriteereitä
- lisämyynti
- hyvä valitusten käsittelytapa

Arvot

ASIAKASLÄHTÖISYYS

Asiakkaani etu on yhteinen etumme ja hänen hyvinvointinsa yhteinen tavoitteemme.

VAIKUTTAVUUS

Pyrin siihen, että asiakas saa enemmän kuin on tilannutkaan ja että toimillani olisi konkreettinen, eteenpäin vievä vaikutus yrityksen menestymiseen.

JATKUVA KEHITTÄMINEN

Niin minä kuin asiakkaanikin kehitämme osaamis-
tamme pystyäksemme yhä parempiin suorituksiin.

