Kasvun aika

Valmennusohjelma kaupallisen organisaation johtajille starttaa tammikuussa 2027

Vuodet ovat olleet haastavia – nyt on kasvun aika

Tämä ohjelma kokoaa yhteen kaupallisen organisaation johtajat, jotka haluavat rakentaa vahvan pohjan tulevaisuuden kasvulle.

Matkan aikana rakennat itsellesi pelikirjan, jolla kiihdytät kaupallisen organisaation tuloksia. Saat matkallesi mukaan Suomen parhaat kaupallisten organisaatioiden kehittämiseen erikoistuneet valmentajat sekä mahtavan johtajavertaisporukan, jonka kanssa pääset jakamaan ajatuksia ja näkemyksiä.

Kenelle ohjelma on tarkoitettu?

Kasvun aika on suunnattu johtajille sekä yrittäjille, jotka haluavat:

- parantaa kaupallisen organisaation tuottavuutta ja kiihdyttää myynnin kasvua
- rakentaa saumattomasti toimivan kaupallisen koneiston, jossa myynti, markkinointi ja asiakkuudet pelaavat yhteen
- vahvistaa johtajuutta, kulttuuria ja koko joukkueen yhteispeliä
- hyödyntää dataa, teknologiaa ja tekoälyä fiksusti kasvun vauhdittajina
- päivittää ymmärrystään sekä työkalupakkiaan tämän hetken parhailla käytännöillä

VALMENTAJAT

KIRSI KALPIO

Kirsi on Factionin asiakkuus-strategioiden ja asiakas-ymmärryksen superosaaja yli 15 vuoden raudanlujalla kokemuksella. Jos se koskee asiakasta, Kirsi pystyy auttamaan.

ANTTI KIUKAS

Antti kehittää kaikkea kaupallista, mutta ennen kaikkea kaupallisten funktioiden saumatonta yhteispeliä. Toinen rakkauden aihe on haastava ratkaisumyynti ja sen johtaminen.

MARKO LEHTINEN

Marko on yksi Suomen kiitetyimpiä ja tunnetuimpia myynnin ja myynnin johtamisen kehittäjiä. 20 vuotta pörssi-yritysten tukena on tehnyt Markosta kiinteän osan Suomen kaupallista konstellaatiota.

SANI LEINO

Sani on mullistanut suomalaista myynnin maisemaa jo kohta kaksi vuosikymmentä. Ensin jalkautui sosiaalinen myynti ja heti perään teknologia-avusteinen moderni ratkaisumyynti.

ANTTI MERILEHTO

Ex-Google, yrittäjä, bestseller-kirjailija. Antti on yhdessä Elev-tiimin kanssa ollut mukana yli 300 organisaation muutosmatkalla. Puheenvuoroissa Antti kertoo miten organisaatiot muuttuvat tekoälyn myötä.

HANNU TAKALA

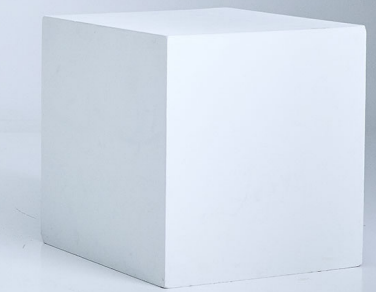
Hannun ydinosaaminen asuu kaupallisen johtamisen syvällisessä ymmärryksessä, joka on hankittu ensin 13 vuoden konsulttiuralla ja heti perään viiden vuoden pohjoismaisen kasvujohtajan työnäytteellä.

01	02	03	04	05
Ennakkotehtävä	14.–15.1.2027	16.2.2027	6.4.2027	13.5.2027

Faction

faction.fi

Ota seuraava askel kasvuun.
Kasvun aika on nyt.



Ilmoittaudu mukaan:
anna.lydman@faction.fi

INVESTOINTI KOKONAISUUDESTA

4 750 € + alv.

Investointi ei sisällä aloitus-intensiivin majoitus- ja tarjoilukustannuksia.

LASKUTUS

25%	ilmoittautumisen yhteydessä
25%	tammikuussa 2027
25%	huhtikuussa 2027
25%	toukokuussa 2027

01 Ennakkotehtävä

Ennen ohjelman alkua osallistujat tekevät oman kaupallisen organisaationsa auditoinnin Kasvun aika -checklistan avulla. Tuloksia käydään läpi ensimmäisessä päivässä, ja ne auttavat luomaan pohjan oman kaupallisen organisaation kasvupolulle.

02 Kaupallisen organisaation läpivalaisu ja kartta kohti kasvua

AJANKOHTA

14.–15.1.2027
yönyli-intensiivi

VALMENTAJAT

Antti Kiukas & Marko Lehtinen

Ohjelman startti rakentaa yhteisen viitekehyksen: teemme syväsukelluksen kaupallisen organisaation johtamiseen.

Mitkä ovat menestyvän kaupallisen organisaation kulmakivet? Mistä kasvu syntyy, mikä sitä jarruttaa ja miten osa-alueet linkittyvät toisiinsa. Brändistä myyntiin: miten tarina ja kohtaamiset kytkeytyvät tuloksiin? Lopputulemana osallistujilla on suunnitelma oman kaupallisen organisaationsa kehittämiseen.

03 Asiakkuusstrategia vahvan kasvun pohjana

AJANKOHTA

16.2.2027
klo 8.30–16.30

VALMENTAJAT

Kirsi Kalpio ja Emmi Kantonen

Päivän aikana osallistujat pääsevät haastamaan oman asiakkuusstrategiansa ja tunnistamaan kasvun paikat. Miten datan ja asiakasymmärryksen pohjalta rakennetaan asiakkuusstrategia, joka toimii kasvun moottorina kasvattaen myyntiä ja vahvistaen asiakaspitoa.

Kasvukohderyhmien tunnistaminen, kohderyhmien tarpeet ja odotukset sekä ostokäyttäytyminen – uudet oivallukset tekoälyn avustamana. Kilpailijoista erottuva arvolupaus – kuinka se synnytetään asiakkaasta käsin ja keinot luoda arvoa asiakkaalle läpi osto- ja asiakkuuspolun. Kuinka rakentaa kilpailuetua ja lojaliteettia systemaattisesti?

04 Data, tekoäly ja moderni myynti

AJANKOHTA

6.4.2027
klo 8.30–16.30

VALMENTAJAT

Sani Leino & Antti Merilehto

Sani ja Antti kertovat, miten data, tekoäly ja moderni myynti kytketään yhteen kasvun kiihdyttämiseksi. Mitä modernin myynnin osa-alueet: sosiaalinen vaikuttaminen, datalla rikastettu valmistautuminen, asiakaskohtainen vaikuttaminen & monikanavainen läsnäolo käytännössä tarkoittaa.

Tekoälyn ja automaation käytännön hyödyt nopeudessa, laadussa ja katteessa. Osallistujat rakentavat tekoälyn ja modernin myynnin konkreettisen kehityssuunnitelman.

05 Kaupallisen organisaation johtaminen

AJANKOHTA

13.5.2027
klo 8.30–16.30

VALMENTAJA

Hannu Takala

Päivä pureutuu johtamiseen, toimeenpanoon ja kulttuuriin – miten luodaan systematiikka, joka tuo tuloksia, ja ilmapiiri, jossa ihmiset haluavat onnistua. Millaisia muutoksia omaan johtamisjärjestelmään kannattaa tehdä, jotta kasvun tekeminen kiihtyy.

Osallistujat saavat ideoita johtamisen laadun kehittämiseen: mistä innostavat johtamishetket syntyvät ja miten hyödyntää valmentavaa johtamista arjessa. Osallistujat rakentavat omaa johtamisen pelikirjaansa ja läpivientisuunnitelmaa matkan aikana syntyneiden oivalluksien pohjalta.