



SEMINAARIKUTSU

Ota myynnin murros haltuusi ja onnistu Ruotsin markkinoilla

Myynni ja ostaminen ovat murroksessa, kun digitalisaatio muokkaa pelisääntöjä ja suunnitteluhorisonttia. Moni yritys eksyy myynnin ja markkinoinnin viidakossa. Tärkein taito on valmius reagoida, sillä kanavat, työkalut ja ostajien käyttäytyminen muuttuvat jatkuvasti. Tähän ajankohtaiseen aiheeseen pureudumme Suomen johtavan myyntivalmentajan Mika D. Rubanovitshin johdolla Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin järjestämässä myyntiseminaarissa.

Saamme myös kansainvälisen myynnin asiantuntijoilta Tanja Pihalta (Fondia), Immo Saloselta (Giosg.com) sekä Martta Riihimäeltä (Sympa) käytännön esimerkkejä siitä, miten tuotteita ja palveluita myydään Ruotsissa ja mitkä ovat keskeiset myyntikulttuurilliset erot Ruotsin ja Suomen välillä.

Tule kuulemaan parhaat onnistumisen ja opin paikat!

Tietoa tapahtumasta

Päivä: tiistai 12.02.2019

Aika: klo 08.30-12.00

(aamiainen klo 08:30-09:00,
kevyt lounas klo 11:15)

Paikka: Ruotsin suurlähetystö,
Pohjois-Esplanadi 7 A, Helsinki

Ilmoittautumiset: viimeistään 05.02.2019
osoitteessa www.finsve.com/murros

Osallistumismaksu: tilaisuus on maksuton

Seminaarikieli: suomi



FIN Sve

FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
SUOMALAIS-RUOTSLAINEN KAUPPAKAMARI

SEMINAARI

Ota myynnin murros haltuusi ja onnistu Ruotsin markkinoilla

Tiistai 12. helmikuuta 2019 kl 08:30–12:00.

Ruotsin suurlähetystö, Pohjois-Esplanadi 7A, Helsinki

Puhujien esittelyt

Mika D. Rubanovitsch

Suomen johtava myyntivalmentaja, sparraaja, menestynein myyntikirjailija, Johtajatiimin omistaja ja Myyntikapinan lipunkantaja, joka tarjoaa asiakkailleen korkean profiilin esimies- ja myyntitaitovalmennuksia, konsultointia sekä vaikuttajamyynä, joissa yli 20 vuoden tuoma kokemus, prosessiosaaminen ja todennettu vaikuttavuus korostuvat. Mika D. Rubanovitsch on kirjoittanut 8 menestyskirjaa, joita on toimitettu e-kirjoineen jo yli 51 000 kpl, mm. "Ostovallankumous" ja keväällä 2018 julkaistu bestseller "Myyntikapina".



Immo Salonen, Senior VP, Global Sales, Giosg.com

Immo Salonen on online myynnin ja asiakaspalvelun pioneeri, jonka intohimona on auttaa yrityksiä palvelemaan asiakkaitaan paremmin verkossa. Hän on toiminut kansainvälisen myynnin tehtävissä vuosikymmenen ajan ja on tänä aikana ollut myös laajentamassa suomalaisen teknologiayrityksen toiminnan Ruotsin ja UK:n markkinoille. Tämän lisäksi Immo on sääntöjä vihaava juristi.



Tanja Piha, Growth Booster, Fondia

Tanja Piha vauhdittaa myynnin ja markkinoinnin keinoin lakipalveluyhtiö Fondian kasvua Suomessa, Ruotsissa ja Baltiassa. Hän on ollut kaupallisena johtajana Telialla Norjassa ja Suomessa ja työskennellyt sitä ennen ICT-alalla ja Finnairilla. Piha on puhunut asiantuntijaorganisaatioiden kasvun edellytyksistä mm. TEDx -puheessaan. Pihalle on tärkeää, että suomalaiset yritykset löytävät jalansijan Pohjoismaisilta markkinoilta.



Martta Riihimäki, Country Director - Sweden, Sympa

Martta Riihimäki on toiminut kansainvälisen b2b-myyntin parissa vuodesta 2006 lähtien, viimeiset +8 vuotta Ruotsissa – tavalla tai toisella suomalaisten yrityksen kanssa. Laukussa palava rakkaus myyntityöhön, halu rakentaa uutta ja lopputon usko siihen, että ihmisten välinen kohtaaminen ja ihmislähtöinen asiakaspolun ymmärrys on kaiken menestyksen lähtökohta myyntityössä. Ja elämässä ylipäätään.



SPONSORIT:

elisa

Fazer

FINA%

FINNAIR

FISKARS®

HBL

KONECRANES®

LKAB

Nord Stream 2
Committed. Reliable. Safe.

NORDAUTOMATION

pwc

RANTALAINEN

ROSCHIER

SAAB

SANDVIK

Scandic

SILJA LINE

SSAB

storönsa

VATTENFALL

VEHO

WARTSILA