



Asiakslähtöinen markkinointiviestintä – teoriasta käytäntöön

ETÄOPISKELU 	KOULUTUKSEN KESTO 2 KK
---	------------------------

Puhuttelevatko markkinointiviestinnän sisältösi asiakkaita? Irtaudu oman organisaatiosi myyntijargonista ja niksauta näkökulmasi asiakkaan perspektiiviin. Tässä sisältömarkkinoinnin koulutuksessa opit tuottamaan tuloksellisia sisältöjä ostopolun eri vaiheisiin.

Alkaa	Ilmoittaudu viimeistään
 ETÄKOULUTUS	24.9.2024 16.9.2024

Hinta €	1 100 + alv 24%	 Maksa joustavasti OP:n rahoituksella. >
---------	-----------------	---

Lisätietoa koulutuksesta

Näkyvätkö markkinoinnin toimenpiteiden tulokset euroina viivan alla? Tule päivittämään sisältömarkkinoinnin osaamisesi. Opit tekemään sisältöjä, jotka tuottavat paitsi lisäarvoa asiakkaallesi myös tulosta organisaatiollesi.

Koulutuksessa opit ymmärtämään asiakkaan ostokäyttäytymistä. Oivallat, miten sisältöjä kannattaa kohdentaa eri asiakassegmenteille niiden tarpeiden ja kiinnostuksenkohteiden mukaan. Opit valitsemaan toimivimmat kanavat asiakkaan tavoittamiseksi.

Koulutuksessa tutustut muun muassa asiakslähtöisyyden kehitysohjelmaan, LLTA-malliin, sisältöjen imperiumiin ja siihen, miten voit rakentaa sisältömarkkinoinnin vuosikellon asiakasnäkökulmasta. Lisäksi motivoituit hyödyntämään organisaatiosi asiantuntijoiden osaamista sisällöntuotannossa. Ennen kaikkea opit keskittymään sisällöntuotannossa siihen olennaiseen.

Koulutus soveltuu markkinoinnin ja viestinnän suunnittelusta ja kehittämisestä vastaaville.

 [Lataa esite \(PDF\)](#)

Laajuus

Koulutus kestää 1,5 kk. Siihen sisältyy orientoiva ennakotehtävä, kaksi puolen päivän etäkoulutuspäivää, itsenäistä verkko-opiskelua sekä omaan työhön liittyvä soveltava tehtävä. Katso tarkemmin kohdasta Koulutuksen sisältö.

Koulutuspäivät

24.9.2024, 9.10.2024



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Orientoiva verkko-opiskelujakso

Opinnot alkavat orientoivalla ennakkotehtävällä, joka paitsi valmistaa sinua tulevaan koulutuspäivään myös auttaa sinua saamaan koulutuskokonaisuudesta parhaan hyödyn itsellesi ja organisaatiollesi.

Etäkoulutuspäivien sisältö

- Asiakslähtöisyys
- Asiakslähtöinen markkinoinnin johtaminen
- Rakenna merkityksellinen tarina

Päivät sisältävät pienryhmätyöskentelyä.

Soveltava tehtävä

Soveltavan tehtävän tavoitteena on soveltaa oppejasi; syventää ja konkretisoida ajattelusi ja tekojesi asiakslähtöisyyttä. Luonnollisesti saat tehtävästäsi ammattilaisen palautteen, joka auttaa sinua edistämään asiakslähtöisyyden merkitystä omassa organisaatiossasi.



KOULUTTAJAT

Kouluttajat



Kati Keronen, perustaja, toimitusjohtaja, Valoria Oy

Kati Keronen on strategisen markkinoinnin ja viestinnän ammattilainen, palkittu tietokirjailija, rakastettu kouluttaja ja kannustava sparraaja. Nykyisessä työssään, oman yrityksensä Valoria Oy:n luotsina, Kati auttaa suomalaisia organisaatioita viestimään entistä vaikuttavammin strategia- tai johtamisviestinnästä asiakasviestinnän eri tilanteisiin. Ennen oman yrityksen perustamista hän on toiminut kehitysjohtajana sisältömarkkinointitoimistossa, liiketoimintajohtajana verkkosivustoja tuottavassa yrityksessä, pörssiyrityksen tiedottajana ja koulutussuunnittelijana yliopistossa. Jokainen työtehtävä on kerryttänyt kokemusta ja näkemystä ja se myös näkyy Katin vetämissä koulutuksissa ja työpajoissa ainutlaatuisella tavalla - koulutusten keskiarvo Rastor-instituutillakin hipoo täyttä viittä!

[linkedin.com/in/katikeronen/](https://www.linkedin.com/in/katikeronen/)

[Twitter: @KatiKeronen](https://twitter.com/KatiKeronen)



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme

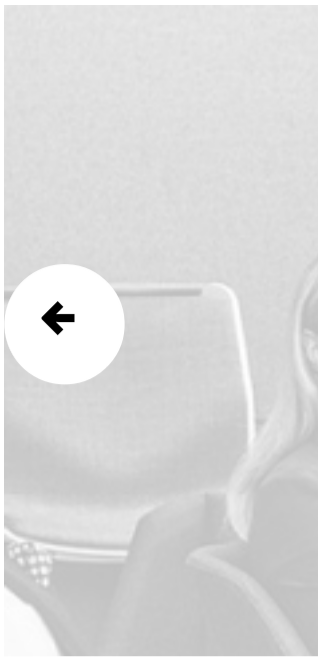


Mervi Karvo

tarjoomapäällikkö

mervi.karvo@rastorinst.fi

[0400 878 099](tel:0400878099)



Ihana inspiroiva luennoitsija,
saimme paljon hyviä työkaluja ja
käytännön esimerkkejä eri case:stä.

