

# LÖYDÄ ITSESI- VAKUUTA ASIAKKAASI!

**TORSTAI  
12-10-17**

**HOTEL HAVEN, HELSINKI**

FESPA FINLANDIN  
HUIPPUSEMINAARISSA KUULET,  
MITEN BRÄNDÄÄT ITSESI JA  
NOSTAT VAIKUTTAMISEN  
UUDELLE TASOLLE SOMESSA  
+ MITEN PARANNAT  
ELÄMÄNHALLINTAASI  
+ MITEN POISTAT OSTAMISEN  
ESTEET JA TEET PALVELUISTASI  
VASTUSTAMATTOMIA!

## OHJELMA

- 11:30-12:15 LOUNAS HOTELLI HAVENIN RAVINTOLASSA
- 12:15-12:20 SIIRTYMINEN HOTELLI HAVENIN AUDITORIOON
- 12:20-12:30 TERVETULOA // JUHA HELJAKKA, PUHEENJOHTAJA, FESPA FINLAND
- 12:30-13:15 GRAAFISEN PALVELUN AMMATILAINEN LINKEDINISSÄ – VERKOTU, PALVELE JA MARKKINOI // JOHANNA TUUTTI
- 13:15-14:15 MINDFULNESS OSANA PAREMPAA ELÄMÄÄ // ALEKSI LITOVAARA
- 14:15-14:45 KAHVITAUKO
- 14:45-15:15 HOW TO BE PART OF FESPA - "A UNIQUE INTERNATIONAL NETWORK" // FESPA LTD. EMMA TUDDENHAM/SEAN HOLT  
Kerromme, Mitä kaikkea Fespa tarjoaa ja miten parhaiten hyödyt kansainvälisestä verkostosta.
- 15:20-17:20 TUOTTEISTA PALVELUSI, TUPLAA KATTEESI // JARI PARANTAINEN  
Tuotteista palvelusi helposti ostettavaksi niin,  
että sitä on helppo ostaa ja myydä.  
Kuulet myös vinkkejä, kuinka hinnoittelet ja  
markkinoit asiantuntemustasi kannattavasti.

Seminaarin hinta  
jäsenille 150 €,  
muille 250 €.

[www.fespa.fi](http://www.fespa.fi)

**FESPA**  
profit for purpose

**FESPA**  
FINLAND  
ASSOCIATION



## JOHANNA TUUTTI //

Inspiroiva ja informatiivinen asiantuntijaesitys, jonka esimerkkien ja vinkkien avulla nostat profiloitumisen ja vaikuttamisen LinkedIn-verkkotumispalvelussa uudelle tasolle. Opit tukemaan yritysbrändiä ja -tunnettua omalla henkilöprofiililla ja päivityksillä sekä ymmärrät sosiaalisen myynnin mahdollisuudet. Teet ensivaikutelman LinkedIn-käyntikortilla, esittäytyt esittelypuheella, ja löydät uusia asiakkaita päivityksillä ja keskusteluilla. Saat pdf-oppaan, jonka avulla voit auttaa omaa tiimiäsi sitoutumaan ja viestimään yrityksesi ilosanomaa kanssasi.

Asiantuntija on viestintävalmentaja Johanna Tuutti, jolla on valmentamisen lisäksi monipuolinen kokemus yritysviestinnän johtamisesta sekä graafisten palvelujen hankinnasta konserniviestinnän palveluyksikössä Metsä Groupissa ja IBM:ssä ja viestintätoimistossa Promotivassa. Johanna on yksilö- ja ryhmävalmentanut satoja ammattilaisia vahvistamaan LinkedIn-profiileita ja -viestintää erinomaisin palauttein. Yrityksille Johanna toteuttaa työntekijälähettiläsohjelmaa, joissa johto ja henkilöstö valmentautuvat toimimaan toimialan, yrityksen ja ammatin lähettiläänä LinkedInissä ja Twitterissä. Tutustu Johannaan LinkedInissä [linkedin.com/in/johannatuutti](https://www.linkedin.com/in/johannatuutti)



## ALEKSI LITOVAARA //

Mindfulness-harjoitusten päivittäinen harjoittaminen vahvistaa mielenrauhaa, tunteiden hallintaa ja stressinsietokykyä sekä parantaa elämänhallintaa.

Mindfulness-taidoista hyötyvät

- organisaatiot: työntekijöiden työkyky ja sitoutuminen paranee sekä sairauspoissaolot vähenevät
- tiimit: vuorovaikutustaidot ja tunteiden hallinta lisääntyvät
- esimiehet: palautuminen, uusiutumiskyky ja epävarmuuden sietäminen vahvistuvat
- yksilöt: työtyytyväisyyden, luovuuden ja immunipuolustuksen parantuminen ja joustavuuden lisääntyminen.

Mindfulness lisää rentoa valppauden tilaa, jossa asiat ja toiset ihmiset on helppo kohdata sellaisena kuin ne ovat, hyväksyvän kunnioittavasti. Myös keskittymiskyky ja sen sitkeä palauttaminen käsillä olevaan hetkeen vahvistuvat.



## JARI PARANTAINEN //

Tuotettasi tai palveluasi on liian vaikea ostaa. Siksi asiakkaasi empivät. Menetät kauppaa ja rahaa aivan turhaan. Tuotteistajan tehtävä on poistaa ostamisen tärkein este, joka on pelko. Ostaja pelkää, että hän tekee virheen, jos tilaa sinulta. Hän pääättelee sen alitajuisesti monista merkeistä, joita sinäkin todennäköisesti kylvät ympärillesi.

Koulutus on tarkoitettu asiantuntijalle, joka on törmännyt seuraaviin ostamisen esteisiin:

- Asiakkaan päättäjät eivät ymmärrä teknistä mongerrusta.
- Oma osaaminen ei erotu kilpailijoista millään tavalla.
- Hinnoittelu ja palvelun sisältö on jäänyt epämääräiseksi.
- Rääätälöidyt palvelut ovat osoittautuneet kannattamattomiksi.
- Helposti ostettava sisäänheittopalvelu puuttuu.

Valmennus vastaa muun muassa seuraaviin tärkeisiin kysymyksiin:

- Kuinka useimmat asiantuntijat sössivät hienot palvelunsa?
- Miksi sinäkin tarvitset törkeän lupauksen?
- Miten tuotteistat palvelusi myyntikuntoon viidessä selkeässä vaiheessa?
- Kuinka rakennat vakuuttavan sisäänheittotuotteen?
- Millaista ajattelua voisit oppia huumekauppailta?

Kuulet vinkkejä myös siitä, miten palvelusi kannattaisi hinnoitella.

Koulutuksen vetää Suomen kokenein tuotteistaja Jari Parantainen. Hän on suosittu ja suorasanainen puhuja, joka vetää vuosittain lähes sata eri seminaaria tai työpajaa eri puolilla Suomea.

Jari on myös tuottelias kirjoittaja, jonka teoksista asiantuntijoille ja heidän esimiehilleen tarkoitettu Tuotteistaminen on muuttunut kestohitiksi: se on edennyt jo seitsemänteen painokseensa. Lisäksi Taloussanomien on palkinnut Jarin suosittu Pölli tästä -blogin Suomen parhaaksi bisnesblogiksi.

**LÖYDÄ  
ITSESI-  
VAKUUTA  
ASIAKKAASI!**