

Ehitades maastikke, juhtides tulevikku: edu saavutamine äris

40-tunnise koolituse õpiväljundid

- Analüüsib ettevõtte hetkeolukorda ja arenguvõimalusi, kasutades selleks Canvase ärimudelit.
- Valib turunduskanalid vastavalt ettevõtte sihtrühmadele.
- Rakendab müügitehnikaid vastavalt kliendi profiilile ja vajadustele.
- Analüüsib ettevõtte finantsseisu, rakendades juhtimisarvestuse põhimõtteid.
- On teadlik maastikuehitussektori arenguvõimalustest ja turutrendidest, kasutades neid oma ettevõtte juhtimisotsusteks.

Küsimused, millele Sa 40-tunnise koolituse jooksul vastused saad:

Millist väärtust me pakume?

Kuidas olla klientide jaoks väljapaistev partner?

Kuidas viia pakkumus müügini?

Kuidas ettevõtte aasta läbi kasumlikult töötaks?

Kuidas muutused oma kasuks tööle panna?

MOODUL 1 18.-19.-20. veebruar

Ettevõtte olevik ja tulevik

- Ettevõtte hetkeolukord ja arenguvõimalused
- Tõhusad turunduskanalid ja -sõnumid
- Müügiostkuste ja enesekindluse suurendamine

MOODUL 2 26.-27. märts

Ettevõtte elu ja tervis

- Finantsjuhtimise tarkused = paremad otsused ärieduks
- Maastikuehitussektorit mõjutavad trendid ja arenguvõimalused

Kus: [Toosikannu Puhkekeskus](#), Järvamaa

Koolitajad: Anu Vaagen, Raili Laas, Taivo Puuorg, Piret Ilver, Olga Meinson, Margus Tinit, Henrik Bos (Soome)

Koolituse koordineerija: [OÜ Yebisu Eesti](#)