

BEST PRACTICE -TEHOISKU: KANSAINVÄLISEN MYYNNIN PROSESSIT JA JURIDIikka

Keskiviikkona 15.1.2020 klo 09:00 – 15:00

Joensuun Tiedepuisto, Temple of Challenge, (3A-rakennus, 4. krs), Länsikatu 15, Joensuu

Miten kansainvälisen myynnin prosessi rakennetaan? Mitä juridisia asioita on huomioitava kansainvälisessä bisneksessä?

GoGlobal -ohjelman Best Practice -tehoiskut on suunnattu kaikille kansainvälistymistä suunnitteleville tai jo kansainvälisillä markkinoilla toimiville yrityksille. Tammikuun tehoiskussa keskitytään *myyntiin*. Puhumassa on **Keijo Vikkula** yli 30 vuoden kansainvälisen myynnin johtamisen kokemuksella. **Valtteri Tuominen** käy läpi käytännön myynti-caseja neljältä mantereelta. Kansainväliseen kauppaan liittyvästä juridiikan riskienhallinnasta on puhumassa asianajaja **Johanna Flythström**.



Keijo Vikkula



Valtteri Tuominen



Johanna Flythström

OHJELMA

- 8:45 – 9:00 Ilmoittautuminen ja kahvit
9:00 – 11:30 **Kansainvälisen myynnin prosessit, jalkautus ja johtaminen**
GoGlobal -valmentajat Keijo Vikkula ja Valtteri Tuominen
11:30 – 12:30 Lounas (omakustanteinen)
12:30 – 14:00 **Ennen ensimmäisiä kansainvälisiä kauppia: juridinen riskienhallinta**
Asianajaja, DI Johanna Flythström, Roschier, Attorneys Ltd.
14:00 – 15:00 **Teemoitettu workshop**
Keijo Vikkula, Valtteri Tuominen, Johanna Flythström

Sitovat ilmoittautumiset viimeistään **pe 10.1.2020** [tästä linkistä](#). Tilaisuus on maksuton, aamukahvitarjoilu.

Tervetuloa!

Lisätiedot: Janita Ylitalo, kehityspäällikkö, +358 50 558 0214, janita.ylitalo@businessjoensuu.fi.
[GoGlobal](#) on Business Joensuun uusi kansainvälisen myynnin ja – liiketoiminnan valmennusohjelma.

