

Powered by:



DIGIMYNNIN AKATEMIA

Innostava ja kattava koulutusohjelma B2B- ja B2C-yrityksille
01-06/2026



»» PÄHKINÄNKUORESSA

MITÄ

- Elinkeinoelämän keskusliitto EK tarjoaa toimialaliittojensa jäsenyrityksille digitaalisen myynnin koulutusohjelman. Digimyyntien akatemia antaa yrityksille konkreettisia työkaluja kasvuun ja kansainvälistymiseen.
- Koulutus on maksuton EK:n toimialaliittojen jäsenyrityksille.
- Digital Commerce Finlandin ykkösketju takaa valmennuksen laadun. Inspiraatiotakuu!

MITEN

- Ohjelma kokoaa yhteen digitaalisen kaupankäynnin parhaat opit, case-esimerkit sekä tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden osaajaverkostojen luontiin. Valmennuspäivät, webinaarit ja vertaisparaus. Osallistua voit paikan päällä tai etänä.
- Tarjolla on kymmenen mahtavaa tilaisuutta.
- Omat oppimispolut B2B- ja B2C-yrityksille. **B2B-oppia tarjolla ensimmäistä kertaa Suomessa!**

KENELLE

- Yritysten johto, myynnistä ja markkinoinnista vastaavat henkilöt sekä liiketoiminnan kehittäjät.

MILLOIN

- Tammi-kesäkuussa 2026. Startti 13. tammikuuta 2026.



MAISTIAISIA SISÄLLÖSTÄ

✓ B2B-POLKU

Ohjelman tavoitteena on auttaa B2B-yrityksiä hahmottamaan digitaalisen myynnin monia eri mahdollisuuksia. Aiheina mm.

- B2B-verkkokaupat, tilaamisen digitalisointi ja automatisointi
- Live Commerce – kasvokkain tapahtuva digitaalinen myynti
- D2B-markkinamuutos – integraatiot ja automaatiot
- Markkinoinnin ja myynnin yhteispelin uudet keinot
- Monikanavainen asiakaskokemus ja digitaalisen ostopolun jatkuva kehitys
- Tekoälyavusteinen tuote- ja sisällön hallinta (PIM, DAM)
- Data-analytiikka ja liiketoimintatiedon jalostaminen
- Osaamistarpeet ja muutosjohtaminen

✓ B2C-POLKU

Ohjelma auttaa verkkokaupan aloitusta suunnittelevia tai alkutaipaleella olevia B2C-yrityksiä kehittämään toimintaansa. Aiheina mm.

- Ymmärrä verkkokaupan markkinan iso kuva oikein
- Verkkokaupan eri kanavat ja olomuodot
- Oma konsepti – kilpailuedut ja asiakaslupaus
- Monikanavainen asiakaskokemus
- Asiakashankinta tekoälyn optimoimassa maailmassa
- Digitaalisen kaupan 4K-kaava
- Ostopolun kaupallistaminen ja kehittäminen
- Tuotepeli, sisällöt ja palvelut
- Teknologia ja analytiikka
- Toiminnan organisointi ja kehityksen hallinta

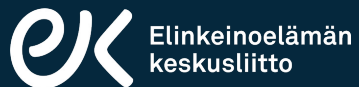
KICK OFF -TILAISUUS 13.1.2026

- Digimyyntien Akatemia käynnistyy tiistaina 13. tammikuuta pidettävällä Kick Off -tilaisuudella, merkitse päivämäärä kalenteriisi jo nyt!
- Tilaisuudessa esitellään koulutuskokonaisuuden rakenne sekä tarjoillaan esimerkkejä tulevaisuuden digitaalisen myynnin työkaluista ja mahdollisuuksista.
- Tilaisuus järjestetään hybridinä, tule paikan päälle verkottumaan ja vertaissparraamaan tai voit vaihtoehtoisesti seurata tilaisuutta etänä.
- Digimyyntien Akatemia kestää kevätkauden 2026 ja on EK:n jäsenille maksuton.
- Koulutuskokonaisuuden sisällöstä vastaa Digital Commerce Finland, jolla on vankat näytöt osaamisen kehittämisestä verkkokauppamarkkinassa.

>>> TERVETULOA MUKAAN!



ek.fi/digiakatemia



Powered by:

