

Kasvuun johtaminen

Koulutusohjelma kasvuhakuisille pk-yrityksille

28.3.2017 - 30.11.2017

Menestyksenkäs kasvu edellyttää strategialähtöistä, riittävän nopeaa ja systemaattista toimintaa. Tämä koulutus keskittyy kasvun luomiseen ja johtamiseen ja antaa työkaluja sekä käytännön toimintatapoja laajentaa liiketoimintaa kansainvälisille markkinoille..

Koulutus on suunnattu pk-yrityksille, jotka haluavat kasvaa suunnitelmallisesti, etsivät uusia markkinoita ja haluavat hyödyntää kansainvälistymisen tarjoamat mahdollisuudet. Koulutuksen kohderyhmänä on yrityksen johto ja avainhenkilöt. Koulutusohjelmaan sisältyy 14 koulutuspäivää ja 3 yrityskohtaista konsultointipäivää.

Koulutuksen hyödyt ja tavoitteet

- fokuoite yrityksen toiminnan strategianne kannalta olennaiseen
- haarukoite kannattavimman segmentin ja markkinan
- optimoite resurssit suunnitelmallisella toiminnalla
- kirkastat strategiasta lähtevän ylivoimaisen asiakashyödyn
- muodostat realistisen kuvan markkinoiden mahdollisuuksista
- saat käyttöösi käytännöllisiä työkaluja kasvun aikaasaamiseksi
- varmistat kannattavan kasvun oikeilla valinnoilla

Koulutuksen hinta on 2130 euroa/osallistuja + alv 24%.

Koulutus sisältää de minimis -tukea.

Koulutus toteutetaan yhteistyössä Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskuksen kanssa osana Yritysten kehittämispalvelut -kokonaisuutta. Koulutukseen voivat osallistua Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun ja Lapin ELY-keskusten alueen yritykset. Koulutuspaikkana on Oulu.

Ilmoittaudu mukaan:

Voit ilmoittautua myös Yritysten kehittämispalvelujen verkkosivuilta <http://www.yritystenkehittamispalvelut.fi> kohdasta: Tutustu koulutuspalveluihin →1.Kasvuun johtaminen tai ilmoittaudu: [kasvuun johtaminen](#)
Viimeinen ilmoittautumispäivä on 28.2.2017.

Lisätiedot Soprano Oyj/Mervi Kiviniemi, p.040 350 4579, mervi.kiviniemi@mif.fi,

Soprano Oyj/Päivi Kunttu-Wichmann, p.040 5184 483, paivi.kunttu-wichmann@mif.fi

Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus/Päivi Lappalainen, p.029 5023 643

Soprano Oyj on Pohjoismaiden suurimpia yritysten ja organisaatioiden kouluttajia. Yhtiö tarjoaa vientiosaamisen lisäksi johtamisen, viestinnän ja tietoteknologian koulutuksia. Soprano Oyj -konserniin kuuluu Management Institute of Finland MIF Oy, Johtamistaidon opisto, Infor, Tieturi, Informator Ruotsissa ja MIF Russia Pietarissa.

"Olemme auttaneet suomalaisia yrityksiä kansainvälistymään jo yli 50 vuoden ajan".

Koulutuspäivät

Hyvä kasvustrategia - millainen se on?

- Kasvu- ja kansainvälistymisstrategian kirkastaminen
- Yrityksen ylivoimainen asiakashyöty ja ylivoimainen osaaminen
- Markkinoille tulon kynnyksen ja erottumishaaste
- 28.3.-29.3.2017 (2 pv)

Mistä löytää uusia kasvumarkkinoita?

- Uuden markkinan avaamisen kriittisiä tekijöitä
- Markkinavalinnan perusteet ja markkinapotentiaalın arvioiminen
- Markkinoiden priorisointi ja miten ne käytännössä avataan
- 25.4.2017 (1 pv)

Liiketoiminnan skaalaaminen myynti- ja jakeluverkostoyhteistyöllä

- Kasvua tukevan myynti- ja jakeluverkoston luominen
- Sopivan kumppanin löytäminen
- Toimivuutta yhteistyöhön, työkaluja jakelukanavien johtamiseen
- 26.4.2017 (1 pv)

Asiakkuuksia kehittämällä lisämyyntiä

- Arvon tuottaminen asiakkaalle, luottamuksen rakentaminen
- Asiakkaat mukaan kehittämistyöhön, sitouttaminen yhteistyöhön
- Asiakassuhteen kehittäminen ja johtaminen, 17-18.5.2017 (2 pv)

Miten hyödyntää digimarkkinoinnin mahdollisuudet?

- Markkinoinnin uudet haasteet, digimarkkinoinnin suunnittelu
- Miten palveluasiakkaita ja miten saada lisämyyntiä
- Asiakkaiden sitouttaminen ja suosittelun kehittäminen
- 8.6.-9.6.2017 (2 pv)

Miten rakentaa näkyvyyttä markkinointikanavissa?

- Markkinointikeinot ja miten niitä sovelletaan eri tilanteissa
- Brändin luominen ja brändielementtien hyödyntäminen
- Millaiset myyntimateriaalit yrityksessänne on?
- 23.8.2017 (1 pv)

Ihmisten johtaminen muutoksessa

- Ihmisten ja asioiden johtaminen strategisten tavoitteiden saavuttamiseksi
- Muutoksen läpivienti: henkilöstön innostaminen ja sitouttaminen
- Priorisointi, ajankäyttö, työn hallinta ja oma jaksaminen
- 21.9.2017 (1 pv)

Omat neuvottelu- ja vaikuttamistaitoni

- Rakentavan neuvottelemisen taito
- Tunnustelusta ehdotukseen
- Miten myyn ideoita: vaikuttamisen taito
- Erilaiset neuvottelukulttuurit
- 22.9.2017 (1 pv)

Kustannustehokkuus ja talous

- Miten liittää taloudelliset laskelmat liiketoimintaan ja miten niiden avulla johdetaan
- Tase, tulos, tunnusluvut, kassavirta ja käyttöpääoman tarve
- Kannattavuus, hinnoittelu ja sen vaikutus katteeseen
- 17.10.2017 (1 pv)

Tuottavuus ja Lean-ajattelu kannattavuuden parantamiseksi

- Arvoa tuottavat aktiviteetit
- Miten pienentää hukkaa, miten varmistaa laatu
- Jatkuvan parantamisen toteuttaminen
- Päivittäisjohtaminen, mittaaminen ja poikkeamat
- 18.10.2016 (1 pv)







Kasvustrategioiden viimeistely

- Kuinka pysyä askel edellä muita?
- Innovaatiot ja muutosten ennakointi
- Strategioiden riskien analysointi, yhteenvedo yritysten strategioista
- 21.11.2017 (1 pv)

Hyödynnä konsulttien osaaminen - ohjelmaan sisältyy 3 päivää yrityskohtaista konsultointia kehittämisen tukena

- varmistetaan koulutuspäivien oppien jalkauttaminen käytäntöön
- kohdennetaan kehittämistoimenpiteet yrityksille sopivimmiksi
- tuetaan ja autetaan yritystä kohdentamaan resurssit kasvun kannalta olennaisiin kohtiin
- konsultoinnin ajankohdat ja aihe sovitaan yrityksen kanssa yhdessä
- konsultti voi oman kokemuksensa perusteella auttaa yritystä riskien ja pullonkaulojen ennakoimisessa sekä tarjota oman verkostonsa avulla yritykselle hyödyllisiä kontakteja.

Kouluttajina ja konsultteina toimivat mm.

	Professori Toivo Äijöllä on monipuolinen kansainvälinen tausta ja laaja bisneskokemus: Hän on asunut yli 20 vuotta Kaliforniassa ja viimeiset 15 vuotta Ranskassa. Hän kouluttaa kansainvälistymisstrategioista pk-yritysten kehittämissuunnitelmissa sekä konsultoi yrityksiä niiden kasvattaessaan bisnestä kansainvälisillä markkinoilla. Hän on myös kirjoittanut useita strategiaan liittyviä julkaisuja ja kirjoja mm. Internationalization Workbook for Software Industry ja Suomalaisyritys kansainvälistyy.
	Jarkko Pajusalolla on yli 20 vuoden kokemus kansainvälisen myynnin, markkinoinnin ja liiketoiminnan kehittämistehtävistä Suomessa, USA:ssa ja Belgiassa. Jarkon vahvuutena ovat B2B-myynti, globaalien avainasiakkuuksien ja myyntikanavien rakentaminen sekä monikansallisten projektien johtaminen.
	Juha Arikoskella on yli 20 vuoden kokemus yritysten, julkisen ja kolmannen sektorin esimies-, asiantuntija-, työyhteisö- ja johtoryhmävalmennuksista, työhajauksesta ja coachauksesta. Juha on valmistunut johdon ja esimiesten työhajaukseksi JTO:lta 2001 ja on kouluttanut työhajauksia vuodesta 2003. Hän on tietokirjailijana tuottanut julkaisuja mm. muutoksen johtamisesta
	Juha Merinen on kokenut kansainvälisen liiketoiminnan, myynnin ja markkinoinnin asiantuntija yli 25 vuoden kokemuksella. Juhan erityisosaamista on strategisten kumppanuuksien sekä yhteistyö- ja jakeluverkostojen kehittäminen, myynnin ja markkinoinnin kumppanuusohjelmien rakentaminen sekä haastavien myynnin toimintamallien konseptointi.
	Pia Hellmanilla on kokemusta digitaalisesta markkinoinnista yli 20 vuoden ajalta, joista 15 vuotta monikansallisissa yrityksissä. Hänen vahvuutensa on digitaalinen viestintä, sähköinen liiketoiminta ja sähköisten palveluiden kehittäminen. Hänen lähestymiskulma pohjautuu asiakkaan tarpeen ymmärtämiseen ja heille räätälöityjen innovatiivisten ja uudenlaisten ratkaisujen tarjoamiseen.
	Virpi Europaeus on toiminut asiakkuuksien ja myynnin johtamisen tehtävissä yli 15 vuotta. Hän on kouluttanut ja konsultoinut yrityksiä myynnin ja asiakkuuksien johtamisessa, kasvuyritysten rakentamisessa, liiketoiminnan strategisessa kehittämisessä sekä valmentanut johtoryhmiä käyttäen hyväksi coaching-menetelmää.