

Kasvuun johtaminen

Kohderyhmä:

Johto- ja avainhenkilöt Kainuun alueen Pk-yrityksissä, jotka haluavat kasvaa suunnitelmallisesti ja joilla on edellytykset kasvuun. Kohderyhmän yritykset etsivät uusia kasvumahdollisuuksia kotimaasta tai ulkomailta.

Koulutuksen tavoitteet:

- Lisätä osallistujien osaamista pk-yrityksen liiketoiminnan kasvun keinoista, kasvun rakentamisesta ja johtamisesta, sekä kasvun kriittisistä menestystekijöistä ja riskeistä
- Saada kokonaisvaltainen käsitys oman yrityksen kehittämistarpeista, kasvun strategioista sekä kasvun toteuttamisen keinoista
- Saada käsitys oman toimialan ja oman yrityksen kriittisistä menestystekijöistä sekä jalostaa kilpailuetuja
- Tunnistaa kasvun mahdollistavia tekijöitä ja oppia hyödyntämään niitä
- Saada työkaluja kasvun esteiden raivaamiseksi ja riskien hallintaan
- Saada käsitys asioiden ja ihmisten johtamisesta sekä osaamisen kehittämisestä tulevaisuuden kasvuyrityksessä

Koulutuksen sisältö:

Koulutus sisältää 14 päivää koulutusta (7 x 2pv) ja 3 yrityskohtaista konsultointipäivää.

Ensimmäisen konsultointipäivän tavoitteena on, että yritykselle on syntynyt näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista ja näiden pohjalta on laadittu kehittämis- ja konsultointisuunnitelma. Työkaluna yritysanalyysi.

2. ja 3. konsultointipäivänä toteutetaan 1. päivänä laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liiketoimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Osallistuja määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit. Lisäksi valitaan sopivat työkalut ja varmistetaan, että yrityksessä on tarvittava osaaminen työkalujen hyödyntämiseksi.

Koulutus toteutetaan kahden päivän jaksoissa seuraavasti:

1. jakso 16. – 17.3.2017

Tavoitteet: Oppia lisää kasvuyrityksistä sekä yrityksen nykytilan, toiminnan ja toimialan analysoinnista.
Syventää näkemystä omistajaohjauksesta sekä oppia perusteet liiketoimintasuunnitelman laatimisesta ja riskien hallinnasta.

16.3.2017 Omistajaohjaus, kasvuyrityksen riskit ja niiden hallinta

17.3.2017 Liiketoiminnan analysointi ja suunnittelu

Kouluttajat: Seppo Hoffrén, johtava konsultti, TTM ja Maarit Nissinen johtava konsultti, KTM

Yrityskohtainen konsultointipäivä

Ensimmäisen konsultointipäivän tavoitteena on, että yritykselle on syntynyt näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista ja näiden pohjalta on laadittu kehittämis- ja konsultointisuunnitelma. Työkaluna yritysanalyysi. Ajankohta sovitaan yrityskohtaisesti.

2. jakso 6. – 7.4.2017

Tavoitteet: Tutustua eri kasvustrategioihin ja arvioida niiden soveltuvuutta omaan liiketoimintaan.

Saada valmiuksia kansainvälistymisen suunnitteluun yhtenä kasvun strategiana sekä kansainvälisen yrityksen johtamiseen.

6.4.2017 Kasvun strategiat: orgaaninen kasvu, yrityskaupat ja verkostoituminen

7.4.2017 Kasvun strategiat: kansainvälistyminen

Kouluttajat: Seppo Hoffrén, johtava konsultti, TTM ja Maarit Nissinen, johtava konsultti KTM

Yrityskohtainen konsultointipäivä

Toisena konsultointipäivänä toteutetaan 1. päivänä laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liiketoimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Osallistuja määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit. Lisäksi valitaan sopivat työkalut ja varmistetaan, että yrityksessä on tarvittava osaaminen työkalujen hyödyntämiseksi.

3. jakso 11. – 12.5.2017

Tavoitteet: Antaa valmiuksia markkinoinnin suunnitelmalliseen johtamiseen, asiakkuuksien johtamiseen sekä uusiin markkinointiviestinnän työkaluihin. Antaa valmiuksia tuotekehitykseen, tuotteistamiseen sekä innovaatioiden johtamiseen.

11.5.2017 Asiakkuuksien johtaminen ja markkinointi kasvun mahdollistajana

12.5.2017 Tuotekehitys, innovaatiot ja niiden johtaminen kasvun edellytyksenä

Kouluttajat: Markku Matis, johtava konsultti, osastopäällikkö, KTM ja Seppo Hoffrén, johtava konsultti, TTM

4. jakso 6. – 7.6.2017

Tavoitteet: Auttaa osallistujia tiedostamaan taloushallinnon kokonaisuus ja sen merkitys kasvustrategian suunnittelussa ja strategian toteutumisen seurannassa. Oppia investointien ja rahoituksen suunnittelusta sekä maksuvalmiuden varmistamisesta.

6.6.2017 Kasvuyrityksen talous: suunnittelu, mittaaminen ja seuranta

7.6.2017 Kasvuyrityksen talous: investoinnit ja rahoitus

Kouluttaja: Maarit Nissinen, johtava konsultti, KTM

Yrityskohtainen konsultointipäivä

Kolmantena konsultointipäivänä jatketaan 1. päivänä laaditun suunnitelman toteuttamista, esim. laaditaan liiketoimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Osallistuja määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit. Lisäksi valitaan sopivat työkalut ja varmistetaan, että yrityksessä on tarvittava osaaminen työkalujen hyödyntämiseksi.

5. jakso 10. – 11.8.2017

Tavoitteet: Oppia perusasiat prosessien kuvaamisesta, kehittämisestä ja mittaamisesta erityisesti kasvuyrityksen kannalta
Oppia projektijohtamisen perusteet ja tutustua johtamista tukeviin järjestelmiin erityisesti kasvun ja kasvuyrityksen näkökulmasta

10.8.2017 Prosessien johtaminen ja tuottavuuden kehittäminen

11.8.2017 Järjestelmät, projektien johtaminen

Kouluttaja: Olli Krogerus, johtava konsultti, DI

6. jakso 7. – 8.9.2017

Tavoitteet: Saada näkemys yritys juridiikan kokonaisuudesta ja erityisesti kasvun kannalta tärkeistä osa-alueista.
Osallistujille on muodostunut käsitys kasvavalle pk-yritykselle soveltuvasta hyvästä hallinnosta ja rakenteesta sekä osaamisen kehittämisestä.

7.9.2017 Kasvuyrityksen juridiikka

8.9.2017 Johtamisjärjestelmät, hyvä hallintotapa ja osaamisen kehittäminen

Kouluttajat: Matti Tjäder, yritys konsultti, OTM, 1 päivä ja
Maarit Nissinen, johtava konsultti, KTM 2. päivä

7. jakso 11. – 12.10.2017

Tavoitteet: Osallistujilla on kokonaiskuva yrityksen johtamisesta sekä henkilöstöasioiden hoidosta erityisesti kasvuun johtamisen näkökulmasta. Osallistujille on muodostunut käsitys tehtyjen suunnitelmien menestyksellisestä jalkauttamisesta ja muutoksen johtamisesta sekä tulevaisuuden menestystekijöistä.

11.10.2017 Kasvuyrityksen johtaminen

12.10.2017 Johdon keinot kasvusuunnitelmien toteuttamiseksi ja tulevaisuuden menestystekijät

Kouluttajat: Seppo Hoffrén, johtava konsultti, TTM ja
Maarit Nissinen johtava konsultti, KTM

Osallistumismaksu: 2 130 € + alv 24 % / osallistuja

Osallistujamäärä: Max. 15 osallistujaa

Ilmoittautuminen: <https://kehittamispalvelut.ahtp.fi/Registration/Registration.aspx?2306090>

Koulutuspaikka: Hotelli Scandic Kajanus, Kajaani

Lisätietoja: Sinikka Karjalainen, Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy
020 721 1421, s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi

Päivi Lappalainen, Kainuun ELY-keskus
0295 023 643 paivi.lappalainen@ely-keskus.fi

Toteutus: Kainuun ELY-keskuksen järjestämä koulutus,
puittoimittajana Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy