



## Haluatko vähentää rekrytointiin liittyviä kustannuksia ja löytää yritykseesi sitoutuneita osajia?

**KOULUTUS** on suunnattu yrityksille, jotka etsivät uusia kaupallisia osajia. Työelämälähtöinen toimintamalli madaltaa rekrytointiin liittyviä riskejä. Koulutuksen tavoitteena on löytää yritykselle uusi osaja, joka luo itselleen pysyvän työpaikan yrityksessä viiden kuukauden aikana. Lue koulutuksesta lisää: [www.kaupallinentuottaja.fi](http://www.kaupallinentuottaja.fi)

**CREAMENTORS** etsii yritykseen sen tarpeisiin kohdennetusti määrätietoisien ja myyntihenkisen moniosaajan, jolla on innostusta oppia uusia asioita. Hoidamme rekrytointiprosessin, koulutuksen, mentoroinnin sekä sparrauksen. Mukaan lähtevä yritys määrittelee täysin millaista työntekijää haetaan, minkälaisiin tehtäviin ja tekee lopullisen valinnan potentiaalisimmista hakijoista. Mikäli sopivaa henkilöä ei tässä vaiheessa löydy, voi osallistumisen peruuttaa ilman kustannuksia. Itse koulutus koostuu työssäoppimisjaksosta, valmennuksesta, mentoroinnista ja kehitysprojektista,

**REKRYTOINTI** on yrityksellenne erittäin vaivaton, kustannustehokas ja saanut erinomaisen hyvää palautetta. Tähän mennessä osallistuneita yrityksiä on ollut mukana n. 200 ja työllistymisprosentti 70%. Yrityksen omavastuu viiden kuukauden hankkeessa on 1785€+alv. Koulutus ajalta työntajalle ei kuulu työnantaja- tai palkkakustannuksia.

**KAINUUN** koulutukseen pääsee mukaan 15 ensimmäistä yritystä. Koulutus toteutetaan yhteistyössä Kainuun Etu Oy:n Kasvu Kainuuseen -hankkeen, Kainuun ELY-keskuksen ja Kainuun TE-toimiston kanssa. Ota yhteyttä ja kysy lisää: Eveliina Lehtonen (p.050 573 6008) [eveliina.lehtonen@creamentors.fi](mailto:eveliina.lehtonen@creamentors.fi)

[www.kaupallinentuottaja.fi](http://www.kaupallinentuottaja.fi)

*Suomessa tarvitaan uudenlaista kaupallista osaamista - mahdollisuuksien näkemistä. Kaupallinen tuottaja - Rekrykoulutuksessa käydään läpi myynnin ja markkinoinnin sisältöjä, mutta ennen kaikkea pyrkimys on vahvistaa kaupallista osaamista ja aidosti asiakaslähtöistä ajattelua.*