



Toimitusjohtajat Jari Simola Jakendos Oy:stä ja Marja-Leena Joukainen Tulosmarkat Oy:stä tukevat yrityksiä kansainvälisille markkinoille laajentamisessa.

Yhteistyössä laajempaa palvelua

Tulosmarkat Oy täydentää palveluvalikoimaa verkostoitumalla eri alojen parhaiden toimijoiden kanssa. Jakendos Oy on kansainvälisen kaupan osaaaja.

Jari Simolalla on pitkä kokemus markkinoinnista ja myynnistä niin Suomessa kuin Ruotsissa, Norjassa, Englannissa, Saksassa ja Venäjällä. Jakendos Oy hoitaa tarvittaessa myös viennin käytännön toimet ja Jari Simola voi toimia vuokravientipäällikkönä.

Näin yritys pystyy kansainvälistymään ilman omaa vientihenkilöstöä.

ELY-keskuksella on hyvä työväline kotimaan myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen: tuotteistettu asiantuntijapalvelu Myyntiteho, jonka Kaakkois-Suomen auktorisoituja tekijöitä ovat Marja-Leena Joukainen ja Jari Simola. Kansainväistymisen ensiaskeleet voi helposti ottaa Globaali-ohjelman avulla, johon Jari on hyvä opas.

Rejlers Oy:ssä työodotukset nostettiin pöydälle

Rejlers Oy:n konsultointiliiketoiminnan henkilökunnalle järjestettiin marras-kuussa 2009 Työodotukset -koulutus. Koulutus koettiin hyväksi ja työodotukset ovat olleet sen jälkeen esillä kahvipöytäkeskusteluissakin. Työyhteisö sai yhteiset termit ja ymmärryksen asioiden käsittelyyn.

Työodotukset ovat niitä asioita, joiden mukaan me toivomme ja odotamme asioiden toimivan työpaikallamme. Nämä odotukset ja niiden toteutuminen vaikuttavat merkittävästi ajatuksiimme, tunteisiimme ja käyttäytymiseemme. Tutkimusten mukaan työodotusten huomioiminen vaikuttaa vahvasti työasenteisiin. Odotusten ei välttämättä tarvitse edes täytyä, kunhan asioista keskustellaan ja sovitaan, kuinka niitä yhdessä kehitetään. Ihmiset, jotka tiedostavat työodotuksensa ja kerrottavat niistä, viihtyvät ja menestyvät työssään paremmin. Yritykset, joiden työntekijät viihtyvät työssään, tuottavat enemmän ja myös työntekijöiden vaihtuvuus on vähäisempää.

Esimiesnäkökulmaa

Rejlers:n liiketoiminnanjohtaja *Hannu Piippo* allekirjoittaa sanonnan ”työntekijät ovat yrityksen tärkein voimavara”. Koulutus vahvisti näkemystä, että työnantajan on osattava vastata henkilöstön tarpeisiin ja tarjottava heille heidän odotuksensa mukaisia haasteita, vas-



Rejlers Oy:n
liikenneväylät -yksikön
liiketoimintajohtaja
Hannu Piippo

tuita ja tehtäviä. Jos työodotukset ja todellisuus eivät kohtaa, se aiheuttaa työntekijöille turhautumista ja stressiä.

**”Erilaisuuden
ymmärtäminen
on tärkeä asia
työyhteisössä.
Erilaisuus on rikkaus
ja voimavara.”**

- Koulutus paljasti myös, että yksilökohtaiset erot työodotuksissa voivat olla huomattavan suuret. Toinen haluaa vapautta ja toinen selkeät rajat. Tieto avasi näkökulmaa esimiehenä ja siitä on hyötyä tulevissa kehityskeskusteluissa, Piippo toteaa.

Piippo arvostaa ihmisten erilaisuutta ja pitää sen ymmärtämistä työyhteisössä tärkeänä.

- Erilaisuus on rikkaus ja voimavara. Työodotusten huomioiminen on pitkäjänteistä toimintaa. Kun henkilöstöllä menee hyvin, niin yritykselläkin menee hyvin.

Työodotukset -työkirja on Piipon mielestä hyvä opetuksen tuki, siihen on helppo palata ja kerrata asioita. Työkirjasta asiat on helppo hahmottaa saman kokonaisuuden osiksi ja se avaa ovet molemminpuoliselle ymmärrykselle.

Pikku-uutisia



Yrittäjäjärjestön kanssa järjestetyt teemaillat ovat vetäneet salit täyteen osallistujia. Kuva myyntiteemaillasta Lappeenrannasta.



Marja-Leenan elämä on nykyään tuplavireää, siitä pütävät huolen Maisa ja Minttu.



Marja-Leena Jonkainen on Kymenlaakson kauppakamarin vuoden valiokuntalainen 2009, palkinnon ojensi kauppakamarin toimitusjohtaja Jouko Lehtoranta.



Kymenlaakson vuoden valmentajaksi valittiin KPL:n Eero Pitkänen, palkinnon ojensi Marja-Leena Jonkainen.

Tulosmarkat Oy:n joululahjapaketti avautui vaubdikkaasti Kouvolan Terpsikerholla 15.1.2010. Helena Tuominen perehdytti joukon tangoon ja cha chan askelisiin.



TULOSMARKAT

Lisää myyntiä!

Haluatko?

Selkeät markkinoinnin kohteet
Perusteet mainosmateriaalille
Aikataulutetut markkinointitoimet
Myyntitavoitteet ja konkreettiset
myynnin kohteet

Ota käyttöön

Myyntiteho

- kehittämisohjelma

Haluatko?

Myyntihenkilöstölle yhteisen suunnan
Mitattavat tavoitteet
Lisää osaamista myyntiin
Taktiikkaa neuvotteluihin
Parempaa asiakaspalvelua

Ota käyttöön

Total Sales

- myynnin valmennusohjelma

Lisää osaamista!

Mittaa lähtötilanne ja sovi seuranta
Selvitä liiketoiminnan nykytilanne
ja tee kehittämisohjelma
Hanki keinot yrityksen tuottavuuteen
Paranna henkilökohtaista tehokkuutta
Ota vuorovaikutustaidot hallintaan
Tehosta esimiestoimintaa
Hanki uutta puhtia johtamiseen
Hyödynnä hallitustyö
Eväitä esimiestoimintaan

▶ **360® mittaukset**

▶ **Kunto ja PK-LTS**

▶ **Tuoton aakkoset**

▶ **Käännä aika puolellesi**

▶ **Vaikuttavuuden voima**

▶ **Osaava esimies**

▶ **Uskalla johtaa**

▶ **HHJ - hyväksytyt hallituksen jäsen**

▶ **Mestarikurssi**



Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!

Marja-Leena Joukainen
ml.joukainen@tulostmarkat.fi
Puhelin 0400 650464
Fax (05) 3751 609

TULOS
MARKAT

www.tulosmarkat.fi