



Kuvassa peruspalveluihin keskittyneen elinkeinostrategiatyöryhmän jäsenet: Kymen Yrittäjät ry:n toimitusjohtaja Tiina Moberg, Tulosmarkat Oy:n toimitusjohtaja Marja-Leena Joukainen ja Kouvola Innovation Oy:n yrityspalvelupäällikkö Leena Gardemeister.

Kouvolan elinkeinostrategia hahmottuu

Kouvolan seudulla on laajoissa työryhmissä valmisteltu seudullista elinkeinostrategiaa. Työ on ensimmäisen vaiheen osalta loppusuoralla ja menossa viimeistelyn jälkeen päätöskäsittelyyn. Peruspalvelutyöryhmässä todettiin kaikille yrityksille

kohdistuvien palveluiden vaativan paljon yhteistä tekemistä alueella, jotta voidaan vastata hyvin niin aloittavien, toimivien kuin tänne muuttoa suunnittelevien yritysten tarpeisiin.



*Pia Martiskainen
Vesiliikunta Virtauksesta
vetämässä aikuisten uimatuntia.*

Tehoa myyntiin!

Nyt on oikea aika hioa markkinointi ja myynti kuntoon. Mistä sitten apua markkinoinnin ja myynnin tehostamiseen? Edullisin vaihtoehto pk-yrityksille on TE-keskuksen Myyntiteho -ohjelma. Yritys saa konkreettisen ohjelman, mitä ja miten tehdä. Myynnin tehoa voidaan sen jälkeen lisätä myynti- ja asiakaspalveluhenkilöstön valmennuksella, hyviä tuloksia on saatu panostamalla vuoro-vaikutustaitojen ja ajankäytön kehittämiseen.

Mitä Myyntiteho toi Vesiliikunta Virtaukselle?

Pia Martiskainen perusti Vesiliikunta Virtauksen syksyllä 2008 toimialalle, jota aikaisemmin on alueella hoidettu kaupunkien liikuntatoimen ja urheiluseurojen voimin.

Myyntiteho -yhteistyöstä Pia kertoo:

- Keväällä 2009 totesin PK-Yritysklinikka-hankkeen haastattelussa, että markkinointiin ja myyntiin täytyy saada lisää voimaa. Siltä istumalta minut ohjattiin Tulosmarkat Oy:n Marja-Leena Joukaisen luo, joka kertoi TE-keskuksen Myyntiteho -ohjelmasta.

ta. Innostuin heti ja homma lähti nopeasti käyntiin. Neljä tapaamiskertaa oli tarkasti ohjelmoitu. Tehokkaalla ohjauksella sain puserrettuksi tavoitteet asiakashankinnalle ja toimenpideohjelman markkinointimateriaalin laatimiseen sekä myyntityöhön. Seuran tapäivässä jouduin tunnustamaan, etten ollut aikataulussa asiakaskontakteissa, mutta syksyn liikevaihtotavoite saavutetaan.

- Myyntiteho -ohjelma antoi minulle uskoa omiin kykyihini ja selkeän toimintamallin. Nyt ei tarvitse aina alusta asti pohtia miten pienen markkinointibudjetin käyttäisi, vaan tiedän mitä teen. Virtauksen asiakasmäärä ja liikevaihto on kasvanut selkeästi.

- Kaikille yrittäjille suosittelen markkinointisuunnitelman pohtimista konsultin kanssa, se maksaa itsensä takaisin säästettynä aikana ja vaivana. Markkinointi tehostuu, kun aika ja raha käytetään olennaisimpiin viestikanaviin. Pienemmällä panostuksella saadaan suurempi hyöty. Marja-Leenan kautta olen saanut myös hyviä kontakteja yrittäjiin ja yrityksiin, joille markkinoida palveluita ja joiden kanssa tehdä yhteistyötä molempien eduksi.

Tuloksen tekee ihminen – esimerkkejä valmennustarjonnasta

Työkalut hyvään vuorovaikutukseen

Onnistumisemme riippuu usein enemmän kyyvistä toimia toisten ihmisten kanssa kuin muista lahjakkuuksista. Tätä kykyä voimme parantaa vuorovaikutusvalmennuksella ”Ymmärrä paremmin itseäsi ja muita”, jossa aihetta lähestytään yksilöiden erilaisuuden ja luottamuksen rakentamisen kautta. Menestyvän toiminnan perusta on oman käyttäytymisen vaikutusten tiedostaminen suhteessa muihin. Valmennus tuottaa puhtia myyntiin, asiakaspalveluun, esimiestoimintaan ja tiimityöhön.

Vuorovaikutusvalmennuksen ”Ymmärrä paremmin itseäsi ja muita” työkaluna käytetään DiSC –käyttäytymismallia, jonka avulla osallistujien on jatkossa helpompi hahmottaa käyttäytymistä ja kehittää taitojaan.

Käännä aika puolellesi – Opi tehokkuutta ajankäyttöön!

Nykyisen työpaineen alla työpäivät pitenevät ja tehtäviä hoidetaan kiireellisyysjärjestyksessä. Yksinkertaisella suunnittelulla jokaisen on mahdollista nostaa tehokkuuttaan. Eikä tämä merkitse kovempaa työtahtia, vaan asioiden tekemistä oikeaan aikaan. Henkilökohtaisen tehokkuuden valmennus auttaa tunnistamaan ajanryöstäjät ja keskittymään olennaiseen.

Henkilökohtainen tehokkuus –työkirja antaa jokaiselle osallistujalle oman lähtötilanteen ja tilan omiin tavoitteisiin pääsemiseen.

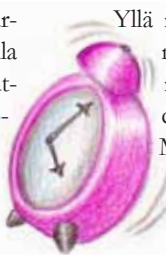
Tunne työodotukset – lisää sitoutumista

Tutkimukset osoittavat, että ne henkilöt, jotka ovat selkeästi määritelleet omat työodotukset, menestyvät työssään muita paremmin. Kuinka pystymme sitten määrittelemään omat työodotukset? Työodotuksia peilaava työkirja antaa selkeän kuvan jokaisen omista odotuksista sekä ohjeet asioiden jatkokäsittelyyn. Esimiehille työodotukset antavat hyvän pohjan yksilöllisiin kehityskeskusteluihin ja urapolun suunnitteluun.

Työodotusten pohjalta on mahdollista toteuttaa myös työyhteisökohtainen kehityskeskusteluvalmennus esimiehille.

Työyhteisöön oma Mestarikurssi!

Yllä mainittuja ohjelmia mentoroinnilla ja etäopiskelulla täydentämällä voidaan työyhteisöön tuoda oma valmennuskokonaisuus Mestarikurssi. Kysy lisää!



TULOSMARKAT

Lisää myyntiä!

Haluatko?

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

Ota käyttöön

Myyntiteho

- kehittämisohjelma

Haluatko?

Myyntihenkilöstölle yhteisen suunnan
Mittattavat 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**
- ▶ **Tuotto+**
- ▶ **Käännä aika puolellesi**
- ▶ **Vaikuttavuuden voima**
- ▶ **Osaava esimies**
- ▶ **Uskalla johtaa**
- ▶ **HHJ - hyväksytty hallituksen jäsen**
- ▶ **Mestarikurssi**



Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!

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

TULOS
MARKAT

www.tulosmarkat.fi