

TULOSMARKAT *-uutiset*

2006

*Työkaluja ja tuotteita
yritysten kasvuun ja
kehittämiseen*



Monipuolisia mahdollisuuksia

Tulosmarkat Oy on jo yli kymmenen vuotta kehittänyt yrityksiä konsultoinnin ja koulutuksen keinoin yhteistyökumppaninaan konsulttikollegat ja alueen muut yrityskehittäjät. Yrityksen sielu on monipuolisen kokemustaustan yritys-elämästä omaava DI Marja-Leena Joukainen. Marja-Leenan konsultoinneissa ja koulutuksissa asiat konkretisoidaan aina asiakaskohtaisesti.

Kasvuun kannattavasti -hankkeesta tietoa, taitoa ja uusia ideoita kasvuun ja yritystoiminnan kehittämiseen

Kasvuun kannattavasti -projektin puitteissa on jo useana vuonna tarjottu valmennusta ja teemailtoja monipuolisin aihein yhteistyössä Kouvolan Kasarminmäen Osaamiskeskuksen kanssa. Teema-iltojen aiheena on ollut esimerkiksi myyntityön tehostaminen vuorovaikutustaidoin, henkilökunnan voimavaroja hyödyntävä johtaminen, julkiset hankinnat ja verotuksen viisas hallinta.

Valmennusohjelma tarjoaa yritystoiminnassa tarvittavia taitoja hiovaa koulutusta sekä ajan hermolla olevia aiheita, joissa hyödynnetään eri alojen asiantuntijoiden kokemusta ja näkemyksiä.

Kasvuun kannattavasti -hanketta voi kukin hyödyntää omien tarpeidensa ja kiinnostuksensa mukaan. Koulutuksissa syntyy uusia oivalluksia, kun eri alojen yrittäjät ja avainhenkilöt pääsevät keskustelemaan ja jakamaan kokemuksiaan. Vertaiskokemukset auttavat ymmärtämään monia tilanteita uudella tavalla ja avaavat uusia mahdollisuuksia omiin toimintatapoihin. Yrityskohtaisissa toteutuksissa pureudutaan vielä syvemmälle yritysten käytäntöön.

Kasvuun kannattavasti -teemaillalla 4.4.2006 saatiin makua uusista markkinointikeinoista. Mukana oli muun muassa Ruusu-prinsessa.



Työkaluja henkilöstön kehittämiseen



“Sain enemmän kuin odotin” totesi Maarit Helkala syntymäpäivälahjastaan, valmennuspäivästä 7.2.2006.

Työkaluja ja valmennusta työyhteisöjen kehittämiseen

Vuorovaikutusvalmennus

Onnistumisemme riippuu kyvystämme toimia tuloksellisesti toisten ihmisten kanssa. Vuorovaikutusvalmennuksessa aihetta lähestytään yksilöiden erilaisuuden ja luottamuksen rakentamisen kautta. Menestyvän toiminnan tärkeimpiä asioita on tiedostaa oman käyttäytymisen vaikutukset eri ihmisiin ja ympäristöön.

DiSC -käyttäytymismalli auttaa ymmärtämään ihmisten erilaisuutta ja sitä, kuinka omaa käyttäytymistämme tulisi muuttaa erilaisten ihmisten kanssa. Mallista osallistujat saavat yhteisen työkalun, jolla heidän on jatkossa helpompaa hahmottaa käyttäytymistä ja kehittää taitojaan. Mallin avulla asiat jäävät helposti mieleen ja niiden soveltaminen onnistuu kaikilta.

Vuorovaikutusvalmennuksella saadaan uutta puhtia myyntiin, asiakaspalveluun, esimiestoimintaan, kehityskeskusteluihin ja tiimityöhön.

Käännä aika puolellesi - tehokkuutta ajankäyttöön

Nykyisen työpaineen alla ihmiset pidentävät helposti työpäiviään ja hoitavat tehtäviä niiden kiireellisyysjärjestyksessä. Yksinkertaisella suunnittelulla jokaisen on mahdollista nostaa tehokkuuttaan niin halutessaan. Eikä tämä merkitse kovempaa työtä, vaan oikeiden asioiden tekemistä oikeaan aikaan.

Henkilökohtaisen tehokkuuden valmennuksen etuja ovat esimerkiksi ajanryöstäjien tunnistus ja väheneminen sekä keskittyminen olennaisten asioiden tekemiseen. Myös henkilökohtaisen elämän ja työn yhteensovittaminen helpottuu.

Valmennuksen tukena käytetään Henkilökohtainen tehokkuus -työkirjaa, jonka avulla voidaan helpommin hahmottaa toimintaa ja kehittää entistä tehokkaampia tapoja toimia. Työkirjan avulla oppiminen on yksilöllistä, nopeaa, helppoa ja tehokasta.

Tuotteita yritysten kehittämiseen

www.tulosmarkat.fi

Kuntoa, tuottoa ja myyntitehoa

TE-keskukset ovat hyviä yhteistyökumppaneita yritysten kehittämisessä. Kehittämistoimenpiteet kannattaa usein aloittaa **Kunto**-kehittämisohjelmalla, jossa selvitetään missä ollaan, minne halutaan päästä ja millä kehittämistoimenpiteillä tavoitteisiin päästään. Toinen vähän laajempi mahdollisuus on **PK-LTS**, liiketoimintasuunnitelma-ohjelma.

Yrityksen eri osa-alueiden kehittämiseen sopivat mm. **Tuotto+** tuotannollisten yritysten tuottavuuden parantamiseen ja **Myyntiteho** myynnin ja markkinoinnin suuntaamiseksi kannattavimpiin asiakaskohteisiin. Molemmissa ohjelmissa laaditaan käytännön asioihin pureutuva kehittämisohjelma.

Edellä mainitut ovat tiiviitä parin-kolmen päivän ohjelmia, mutta kehittämistoimenpiteiden asiantuntijavuksi on mahdollista saada myös edullisia lisäkonsultointipäiviä.

Kouvolassa toimivan Huonekaluliike Katainen Oy:n pitkän linjan yrittäjä

Tarjoamme yrityksille ja yhteisöille kehittämisyhteistyötä ja kehittämistä tukevaa henkilöstövalmennusta. Kokonaisuus suunnitellaan yrityksen tarpeiden mukaan.

Ota yhteyttä, niin keskustellaan lisää.

TULOS
MARKAT

Marja-Leena Joukainen
ml.joukainen@tulosmarkat.fi
www.tulosmarkat.fi
Puhelin 0400 650464
Fax (05) 3751 609
Palokankaantie 20
45200 Kouvola



“Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjälle välttämätön apu” kertoi Seija Seppälä.

Seija Seppälä on erittäin tyytyväinen kokemuksiinsa liiketoimintasuunnitelman laatimisesta Marja-Leenan kanssa. Yrityksen toiminta selvitetiin pohjamutia myöten niin talouden, tulevaisuuden odotusten kuin päivittäisen toiminnankin osalta. Liiketoimintasuunnitelma toimii käsikirjoituksena yrittäjälle päivittäisessä toiminnassa. Seppälä sanookin, että ilman liiketoimintasuunnitelmaa yrittäminen on toimimista “mutu-tuntumalla”. Liiketoimintasuunnitelman avulla on helppo arvioida yrityksen toimintaa ja sitä, miten tavoitteet on saavutettu.