

## Esimiesvalmennusta

### Osaava esimies

Esimiestoiminta on haasteellisin osa organisaatioiden toimivuutta. Esimiestoiminta luo sekä organisaatioilmaston että yrityskulttuurin ja sillä on suora vaikutus liiketoiminnan tuloksiin ja henkilöstön tuottavuuteen.

*Marja-Leena Jonkainen sai MLP:n Osaava esimies -valmennuksen sertifiointiin 8.3.2006. Kuussa Marja-Leenan vieressä sertifiointiin luovuttanut Keith Ayers (President, Integro Leadership Institute)*

Osaava esimies – valmennus koostuu kuudesta moduulista:

1. Ihmistuntemus, tunneäly ja paineensieto
2. Ihmissuhde- ja vuorovaikutustaidot, luottamuksen rakentaminen
3. Sitoutumisen vahvistaminen, mentorointi ja valmennus, erilaisuus työyhteisössä
4. Korkean suorituskyvyn tiimi
5. Innovaatioiden johtaminen
6. Jaettu johtajuus

Valmennusohjelma tarjoaa runsaasti johtamisessa tarvittavia taitoja ja antaa tuhdin paketin työkaluja jokaisen esimiehen omaan käytännön toimintaan.

Tämä valmennus auttaa todella kehittymään esimiehenä.

Valmennus antaa sinulle konkreettiset työkalut, joilla voit peilata omaa tapaasi toimia esimiehenä. Opit myös tunnistamaan, mistä työpaikan henkilösuhdeongelmat voivat johtua ja miten niitä voi ratkaista.

Tutustu tähän tutkimukseen perustavaan valmennusohjelmaan, joka antaa sinulle käytännön välineet myös työhyvinvoinnin lisäämiseksi.

## Työkaluja myyntityöhön



### Ihmissuhde- ja vuorovaikutustaidot

*DiSC® –käyttäytymismalliin pohjautuvan työkirjan avulla voimme lisätä ymmärrystä, hyväksyntää sekä luottamusta ja kehoittaa näin yhteistyötämme muiden kanssa.*

Suurin osa myyjän työajasta on vuorovaikutusta muiden kanssa. Se kuinka hyvin myyjä onnistuu näissä vuorovaikutustilanteissa, määrittelee melko suoraan sen kuinka tuloksellista hänen toimintansa on. Jokaisella hänen kohtaamallaan asiakkaalla on yksilöllinen tapansa ajatella, tuntea ja toimia. Jos myyjä oppii tunnistamaan näitä erilaisia ihmistyyppisiä, on hänellä mahdollisuus tehostaa työtään huomattavasti.

Asiakkaiden palautetta DiSC-valmennuksista:

*"Ohjelma oli hyvä! Vaikka itsensä tuntee hyvin voi toistakin tulkita bermostumatta."*

*"Ohjelma niin antava että suosittelen sitä muillekin."*

Myyjät saavat valmennuksen myötä uusia näkökulmia käyttäytymiseensä ja voivat lähteä miettimään, millaisissa tilanteissa heidän tulisi vaihtaa nykyistä toimintatapaansa.

Myyjä oppii valmennuksen myötä

- tunnistamaan oman ”käyttäytymisprofiilinsa”
- hyödyntämään oman käyttäytymisensä vahvuudet
- tunnistamaan yhteistyökumppaniensa käyttäytymistyyliä
- minimoimaan mahdolliset konfliktitilanteet

Menestyvimmat myyjät tuntevat itsensä, tunnistavat ympäristönsä tarpeet ja osaavat sopeuttaa omaa käyttäytymistään näiden mukaan.



### Käännä aika puolellesi –tehokkuutta ajankäyttöön

*Henkilökohtainen Tehokkuus® -työkirjan avulla jokainen oppii tekemään oikeita asioita oikeaan aikaan.*

Työympäristömme on nykyisin yhä vaativampi. Meidän on pyrittävä tavoitteelliseen toimintaan ja tehtävä nimenomaan tavoitteidemme kannalta oikeita asioita.

Päivittäisten haasteiden kohtaaminen vaatii selkeät, yksilölliset toimintamallit, joiden kehittämiseen tämä valmennus on tarkoitettu. Tämän valmennuksen avulla opimme taitoja, joilla saamme tehokkuutta päivittäisiin käytäntöihin ja ajanhallintaan.

*Ota yhteyttä, niin keskustellaan lisää!*

Marja-Leena



Marja-Leena Joukainen  
ml.joukainen@tulosmarkkat.fi  
www.tulosmarkkat.fi  
GSM 0400 650 464  
Fax (05) 3751 609  
Palokankaantie 20  
45200 Kouvola

Yksinkertaisella suunnittelulla sinun on mahdollisuus nostaa tehokkuuttasi niin halutessasi. Eikä tämä merkitse kovempaa työtahtia, vaan oikeiden asioiden tekemistä oikeaan aikaan.

Henkilökohtainen Tehokkuus - valmennus ei ole sidottu mihinkään tiettyyn ajanhallintatyökaluun, vaan se soveltuu jokaiselle riippumatta siitä millaisia työkaluja nyt käyttää toimintansa hallintaan.



Myynti  
Annikki Arvila  
annikki@arvila.fi  
GSM 0400 552 211



Tulosmarkat Oy:n koulutustoiminnan tärkeä osa ovat MLP Oy:n Inscape Publishing kehittämistyökalut. Näiden työkalujen avulla voimme auttaa teitä tehostamaan organisaationne johtamista ja toimintaa. ”Osaava esimies” -valmennus antaa tuhdin paketin työkaluja jokaisen esimiehen käytännön toimintaan. Myynnin ja asiakaspalvelun henkilöstön kehittämiseen soveltuvat hyvin Vaikuttavuuden voima -vuorovaikutusvalmennus ja Käännä aika puolellesi henkilökohtaisen tehokkuuden valmennus

