

# TULOSMARKAT

2/2007

*- uutiset*



*Terveiset  
opintomatkalta  
Amsterdamista!*

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

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

### *Miten menestyvä yritys hyötyy kehittämisohjelmasta?*

Ritva Rasi Optiikka Asemalta, Kouvolasta osallistui yrityksen Kunto-ohjelmaan. Yritys on vanha ja vakavarainen, joten talousasiat olivat jo kunnossa.

- Kunto -ohjelma antoi herätyksen! Itse yrityksessä viikosta toiseen työskennellessä urautuu helposti toimimaan totuttulla tavalla.

Ulkopuolinen tarkastelu kiinnitti huomiota asioihin, lähinnä myynnin ja markkinoinnin osalta, joissa voisi toimia vieläkin paremmin. Kunto ohjelma toi myös toimintaan suunnitelmallisuutta ja pitkäjänteisyyttä.

**“Kehittämisohjelma on lääke paikalleen jämähtämiseen.”**

Rasi mainitsee markkinoinnin yrittäjän kannalta kalliina asiana, johon satsaamista pidetään riskinä. Yritys kuitenkin tarvitsee aina myös uusia asiakkaita ja markkinointityö tähtää juuri tähän. Kunto -ohjelman tuloksena Optiikka Asemalle on tekeillä www-sivut ja myös myymälän sisustusta aiotaan uudistaa. Rasi toteaa kehittämisohjelman olevan lääke paikalleen jämähtämiseen.

*Ritva Rasi Optiikka Asemalta kertoo kehittämisohjelmasta olevan hyötyä myös vakavaraiselle, menestyvälle yritykselle.*



## Vaikuttavaa valmennusta

Esimiestoiminta on haasteellisin osa organisaatioiden toimivuutta.

Esimiestoiminta luo sekä organisaatioilmaston

että yrityskulttuurin ja sillä on suora vaikutus

liiketoiminnan tuloksiin ja henkilöstön tuottavuuteen.

### Osaava esimies

– valmennus koostuu kuudesta moduulista koskien ihmistuntemusta, ihmissuhde- ja vuorovaikutustaitoja, sitoutumista, tiimirakennetta, innovaatioiden johtamista ja jaettavaa johtajuutta.



**DiSC -käyttäytymismalli** auttaa ymmärtämään ihmisten erilaisuutta. Mallista

osallistujat saavat yhteisen työkalun, jolla heidän

on jatkossa helpompi hahmottaa käyttäyty-

mistä ja kehittää taitojaan. Mallin avulla asiat

jäävät helposti mieleen ja niiden soveltaminen

onnistuu kaikilta.

Vuorovaikutusvalmennus tuo uutta puhtia myyntiin,

asiakaspalveluun, esimies-

toimintaan, kehityskeskusteluihin ja tiimityöhön.

**“Sain todella paljon tietoa, jota osaan hyödyntää työssäni ja vapaa-ajalla.”**

Valmennus antaa konkreettiset työkalut, joilla voit peilata omaa tapaa toimia esimiehenä. Opi

myös tunnistamaan, mistä työpaikan henkilösuhdeongelmat voivat johtua ja miten niitä voi ratkaista. Saat myös käytännön välineitä työhyvinvoinnin lisäämiseen.

**“Hyvä analyysi!  
Sain tietää itsestäni todella paljon!”**

Onnistumisemme riippuu kyvystämme toimia tuloksellisesti toisten ihmisten kanssa. **Vuorovaikutusvalmennuksessa** aihetta lähestytään yksilöiden erilaisuuden ja luottamuksen rakentamisen kautta. Menestyvän toiminnan perusta on oman käyttäytymisen vaikutusten tiedostaminen suhteessa eri ihmisiin ja ympäristöön.

**Käännä aika puolellesi** - Opi tehokkuutta ajankäyttöön. Nykyisen työpaikkeen alla ihmiset pidentävät helposti työpäiviään ja hoitavat tehtäviä niiden kiireellisisyjärjestyksessä. Yksinkertaisella suunnittelulla jokaisen on mahdollista nostaa tehokkuuttaan niin halutessaan.

Eikä tämä merkitse kovempaa työtahtia, vaan oikeiden asioiden tekemistä oikeaan aikaan.

Henkilökohtaisen tehokkuuden valmennuksen etuja ovat esimerkiksi ajanryöstäjien tunnistus ja väheneminen sekä

olennaiseen keskittyminen. Myös henkilökohtaisen elämän ja työn yhteensovittaminen helpottuu.

**“Monta pientä asiaa, joilla elämä kohenee.”**

## Miten päästä yrityksen kehittämisessä uudelle uralle?

### *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 hiukan laajempi mahdollisuus on **PK-LTS**, liiketoimintasuunnitelmaohjelma.

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.

### *Yritysten kehittämistarveselvitys*

Yritysten kehittämistarveselvitys, **KETAS** tarjoaa edullisesti liiketoiminnan, henkilöstön ja verkostoitumisen kehittämistarveselvityksiä. Prosessissa karotetaan yrityksen tärkeimmät kehityskohteet ja autetaan selkiyttämään tulevaisuuden tavoitteita sekä askelia kohti niiden toteuttamista. **KETAS** on hyvä apu myös omistajan- ja sukupolvenvaihdostilanteisiin.

### *Innorail pk-verkostot*

Haluatko kehittää liiketoimintaasi ja tarjota palveluita Innorail-verkostoissa? Ota yhteyttä Marja-Leenaan, niin sovitaan tapaamisesta.

*Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!*



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

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



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