

ELY-keskuksen Kasvuun johtamisen -valmennus **PK-YRITYKSEN KEHITYSOHJELMA** Satakunnan alueen pk-yrittäjille



- Mikä on paras tapa varmistaa, että kehitys ei yrityksessäsi pysähdy?
- Mitkä ovat keinot, joiden avulla kaikki yrityksessä voivat kasvattaa myyntiä?
- Millä tavalla vastuuta kannattaa jakaa ja tehtäviä delegoida?
- Mihin kannattaa käyttää aikaa ja miten johdan toimintaa suunnitelmallisesti?
- Mitä yritysjohtajan tulee tietää psykologiasta?
- Miten johdan yritystä numeroiden avulla?
- Kuinka luodaan kulttuuri, joka kannustaa kasvuun ja kehittymiseen?

Näihin kysymyksiin saat käytännön työkaluja ja toimivia ratkaisuja Satakunnan ELY-keskuksen järjestämästä ja Intotalo Oy:n toteuttamasta PK-yritysten kehitysohjelmasta.

Valmennusohjelma alkaa 16.9.2020 PORISSA

Lisätietoja ja ilmoittautuminen www.intotalo.com/pk-yrityksen-kehitysohjelma

Kasvu vaatii johtajuutta - oletko valmis johtamaan paremmin?

Kasvuun johtamisen valmennusohjelma on suunnattu kasvun edellytykset omaaville ja suunnitelmallista kasvua kotimaasta sekä kansainvälisesti hakevien pk-yritysten johdolle ja avainhenkilöille.

Valmennusohjelman tavoitteina on

- Vahvistaa liiketoimintastrategiaa, joka mahdollistaa kannattavan kasvun
- Antaa yrityksen avainhenkilöille työkaluja kasvustrategian toteuttamiseen ja kasvun johtamiseen käytännössä
- Tukea yrityksen arjen johtamistyötä sekä virittää liiketoiminta
- Rakentaa parempaa yrityskulttuuria.

Valmennusohjelman aikana:

1. Vahvistat omaa johtamisosaamista ja psykologista pelisilmää
2. Tunnistat yrityksesi kasvun pullonkaulat ja saat rehellistä palautetta vertaisiltasi ja rohkaisua oikeiden päätösten tekemiseen
3. Tankkaat itsellesi uutta energiaa johtamiseen
4. Kehität vuorovaikutustaitojasi ja kykyä johtaa yksilöitä paremmin
5. Vahvistat yrityksesi myynnillistä otetta ja kirkastat yrityksesi brändiä
6. Katkaiset kiireen ja keskityt yrityksesi kannattavuuteen tulevaisuudessa
7. Saat aikaa ajatteluun ja yrityksesi kasvun suunnan määrittämiseen.

Lupauksemme on, että voit viedä opit jokaisesta valmennuspäivästä suoraan käytäntöön.

Emme jaarittele turhia, emmekä opettele ulkoa myyntitekniikoita. Löydät luontaisen myyntityylisi, nostat markkinoinnin aktiivisuustasoa ja valitset toimivimmat työkalut asiakkuuksien johtamiseen.

"Valmennuksessa pääsi miettimään konkreettisesti asioita omaan yritykseen. Oli ilo huomata, ettemme olleet valmentajille kasvoton joukko, vaan he olivat tutustuneet jo ennalta yrityksiimme. Lisäksi yrityskohtainen sparraus ylitti kyllä omat odotukseni."

Erja Laapas, Osteofysio Laapas Oy

Valmennusohjelman sisältö

Valmennusohjelma sisältää:

- 10 suoraan yrityksesi kasvua ja ihmisten johtamista tukevaa ja johtamisen uusimpiin työkaluihin tutustuttavaa valmennuspäivää Intotalon kokoneiden yritysjohtamisen valmentajien johdolla
- 2 suoraan yrityksesi arjen johtamista ja kasvustrategian toteutusta tukevaa yritys kohtaista konsultointipäivää

LISÄKSI Intotalon toteuttama valmennusohjelma sisältää:

- Yrityksen kasvuun johtamisen lähtötilan analyysin ja raportin kehityskohteista ja kasvun potentiaalista
- Henkilökohtaisen Minä esimiehenä ja yrittäjänä - luontaisen toimintatyylin Extended DISC® analyysin
- Neljä käytännön yritystarinaa ja casekuvausta,
- Ilmaisen käyttöoikeuden Intotalon verkkovalmennusympäristöön, jossa käytettävissä on yli 20 tuntia videovalmennusmateriaaleja, yrityshaastatteluita sekä käytännön työkaluja ihmisten johtamiseen ja yrityksesi kehittämiseen
- Pääsyn suljettuun Intotalon Kasvukööri -Facebook-ryhmään, jossa Intotalon yritysjohtamisen valmennusten osallistujilla on mahdollisuus jakaa oppeja, verkostoitua ja käydä keskusteluja
- Työkalut ja asiakirjapohjat mm.
 - Pk-yrityksen johtamisen strategiatyökirja
 - Yrityskulttuurin 9 kulmakiveä -työkirja
 - Johtamisen vuosikello
 - Ajankäytön johtamisen työkalut
 - Kassavirtalaskelma ja budjetointipohjat

Valmennuksen ohjelma ja aikataulut SATAKUNTA

EXTRA: Kasvun kiihdytyskaista workshopit etäyhteydellä kevään aikana mukaan ilmoittautuneille!
To 23.4. klo: 9.00 - 12.00 Skenaariotyöstentely, asiantuntijana Jari Haapaniemi
To 14.5. klo: 9.00 - 12.00 Johtaminen haastavissa tilanteissa, asiantuntijana Päivi Luoma
Ke 10.6. klo: 9.00 - 12.00 Myynnin uudelleen organisointi & digityökalut, asiantuntijana Jari Junkkari

LÄHIJAKSOT:

Paikkana: Ravintola Klubi (Eteläranta 10, 28100 Pori)

1. Jakso: STRATEGIA JA KASVUN MINDSET (2 pv) 16.-17.9.2020

Jakson aikana asetat yrityksellesi kirkkaat tavoitteet ja tarkistat strategiasi sekä saat työkaluja strategian toimeenpanoon ja ihmisten johtamiseen arjessa.

Jakson valmentaja: Niina Palmunen

Yrityscase: Taneli Sutinen, Superpark Oy

2. Jakso: KASVUN JOHTAMINEN MYYNIN JA MARKKINOINNIN KAUTTA (2 pv) 7.-8.10.2020

Myynti on yrityksen elämän eliksiiri. Jakson aikana rakennat yrityksesi myynnin ja asiakkuuksien johtamisen työkalut ja arjen toimintamallit, joilla teet myynnistä aktiivisen osan yrityksesi päivittäistä toimintaa.

Jakson valmentaja: Jari Junkkari

Yrityscase: Tovari Oy ja brändin kehittäminen sähköisen markkinoinnin keinoin

Ensimmäinen yrityskohtainen konsultointitapaaminen (1 pv) 1. ja 3. jakson välillä

3. Jakso: IHMISTEN JOHTAMINEN (2 pv) 11.-12.11.2020

Johtajan tehtävä on luoda onnistumisen edellytykset. Ihmisten johtaminen vaatii delegoinnin taitoja, vuorovaikutusosaamista sekä tehokasta toimeenpanoa. Tämän jakson aikana keskitymme työn suunnitteluun, organisointiin ja innostavaan johtamiseen.

Jakson valmentaja: Niina Palmunen

Yrityscase: Anne Ketola, case ihmisten johtaminen kasvussa ja muutoksessa

4. Jakso: LEAN PK-YRITYKSESSÄ (2 pv) 14.-15.1.2021

Ketterät LEAN-menetelmät antavat yksinkertaisia ratkaisuja yrityksesi prosessien kehittämiseen ja erityisesti kannattavuuden parantamiseen ja työn tehostamiseen. Tällä jaksolla pureudumme myös yrityksesi avainlukuihin ja keinoihin, miten johdat yritystä numeroiden avulla.

Jakson valmentajat: Jari Junkkari ja LEAN-käytännössä kirjan kirjoittaja Tuomas Mikkonen

Yrityscase: Hefmec Engineering Oy ja LEAN ratkaisut arjessa

Toinen yrityskohtainen konsultointitapaaminen (1 pv) 3. ja 5. jakson välillä

5. Jakso: YRITYSKULTTUURI (2 pv) 17.-18.2.2021

Paraskin strategia ja täydellisin suunnitelma murenee, jos yrityksesi kulttuuri ei tue asetettuja tavoitteita. Kulttuurin johtaminen on ihmisten johtamista ja erityisesti siinä korostuu johtamisen psykologia. Jakson aikana opit mitä sinun yritysjohtajana tulee tietää psykologiasta ja miten rakennat voittavan yrityskulttuurin?

Jakson valmentajat: Niina Palmunen ja Makke Leppänen

Lisätietoja osoitteessa www.intotalo.com/pk-yrityksen-kehitysohjelma

Intotalon valmennuksessa opit toisilta yrittäjiltä ja saat näkökulmia yrityksesi kehittämiseen eri toimialoja ja liiketoimintamalleja edustavilta kollegoilta.

Kasvun ja kehittämisen vauhdittajina ja valmentajina koulutusohjelmassa toimivat Intotalo Oy:n valmentajaverkoston asiantuntijat sekä vierailevat yritysjohtajat.

Intotalon yritysvalmentajat:

- ✓ Toimivat itse yrittäjinä ja heillä on omakohtaista kokemusta yrityksen kasvun haasteista ja ihmisten johtamisesta eri toimialoilla
- ✓ Ovat toteuttaneet haastavia muutosprojekteja Suomen eturivin yrityksille
- ✓ Puhuvat yrittäjää eli eivät käytä monimutkaista konsulttikieltä
- ✓ Ovat tiimivalmentamisen asiantuntijoita - taustallaan palkitun Tiimiakatemian -tiimioppimisen pedagogiikka ja Intotalon valmentajavalmennus.
- ✓ Auttavat sinua konsultointipäivissä viemään valmennuksen opit käytäntöön ja käsittelemään hankaliakin kysymyksiä kasvun tiellä
- ✓ Kaikkien asiakkaidemme antaman palautteen keskiarvo valmentajiemme asiantuntemuksesta ja valmennustemme käytännölläisyydestä on **4,68** (Kasvuun johtamisen palautekyselyt 2017-2019)

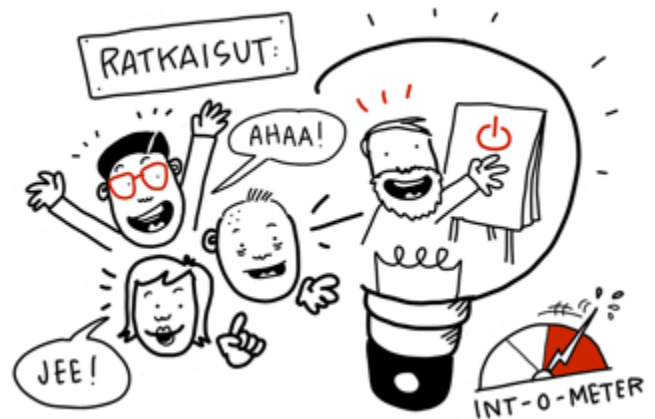
Tässä ovat asiantuntijamme Kasvuun johtamisen valmennuksessa

		
Niina Palmunen on yrittäjien ja johtajien valmentajaa, joka on toiminut yritysten liiketoiminnan kehittäjänä ja sparraajana ympäri Suomea. Niina lähestyy kasvua ja kannattavuutta arkisten muutosten kautta. Niinan valmennuksiin osallistuu vuosittain satoja yrittäjiä ja pk-yritysten esimiehiä.	Päivi Luoma on kokenut yritysjohtamisen ja esimiesosaamisen valmentaja. Hän on toiminut yrityskulttuurien valmentajana ja yritysjohton sparraajana niin pörssiyrityksille kuin pk-yrityksille. Hänen asiakkaitaan ovat mm. Uponor, VR, Kaskein Marja, Loiste, Superpark ja Dry Ice Finland.	Ollis Leppänen on yrittäjä ja kokenut yritysvalmentaja. Hän on toiminut yrittäjänä vuodesta 2000. Hänellä on käytännön kokemusta niin vaativan B2B myynnin ja markkinoinnin toteutuksesta kuin kuluttaja-palveluiden tuotteistamisesta ja myynnistäkin. Olliksen koulutus- ja konsultointiasiakkaina on ollut jo yli 900 pk-yritystä.
		
Makke Leppänen on johtamisen psykologiaan ja kasvun mindsetiin erikoistunut valmentaja ja asiantuntija, jonka kirjat ovat olleet suosittuja johtamisen oppaita Suomessa. Makke on toiminut yrittäjänä vuodesta 1996 ja on mukana useissa kasvua kansainvälisiltä markkinoilta hakevissa yrityksissä.	Jari Junkkari on markkinoinnin ja myynnin asiantuntija. Hän on toiminut yrittäjänä turvallisuusosalalla sekä toiminut mainostoimiston asiakkuusjohtajana. Hänellä on kattava kokemus nykyaikaisen markkinoinnin ja myynnin toteutuksesta pk-yrityksissä. Jariin asiakkaita ovat olleet mm. Softroi, Novosan, Saimaan Juomatehdas ja KPA Unicon	Tuomas Mikkonen on Intotalon ykkösmies Lean-menetelmän energisenä valmentajana. Tuomaksella on vahva työkokemus sekä projektitoiminnasta että yrittämisestä. Uusien taitojen tai työkalujen soveltaminen jokapäiväiseen arkeen ja prosesseihin sekä kiireen ja stressin luoman noidankehän katkaiseminen on Lean-valmennuksien avaintavoite.

Mikä Intotalon valmennuksessa on erilaista?

Intotalon yritysjohton valmennusten toimintamalli perustuu vahvasti osallistujien keskinäiseen vuorovaikutukseen ja verkostoitumiseen. Käyttämämme tiimivalmennuksen menetelmät tukevat opitun käytäntöön viemistä ja antavat jokaiselle osallistujalle mahdollisuuden syventyä valmennuksen teemoihin omien tavoitteidensa kautta.

Valmentajiemme ja konsulttiemme valintakriteereissä suurin painoarvo on käytännön yrityskokemuksella. Näin valmentajamme puhuvat aidosti samaa kieltä osallistujien kanssa. Käytäntö sekä todelliset ratkaisut ja esimerkit yrityselämästä ovat valmennustemme sisällöissä vahvasti esillä.



Olemme saaneet olla mukana auttamassa suomalaisia eturivin yrityksiä kasvuun jo vuodesta 2001 lähtien. Liity sinäkin samaan kööriin!



Valmennusohjelman kustannus

Koulutusohjelman osallistumismaksu on 1470 eur + alv / osallistuja. Hinta sisältää valmennusohjelman, materiaalit sekä kaksi (2) yrityskohtaista konsultointipäivää yhdessä yrityksenne valitseman asiantuntijan kanssa. Yrityksestä voi osallistua maksimissaan kaksi henkilöä. Mahdolliset matka- ja majoituskulut ovat omakustanteiset. Koulutus sisältää de minimis -tukea.

Lisätietoja kertovat:

Intotalo Oy
Jari Junkkari
jari.junkkari@intotalo.com
040 738 4817

029 5022 046

Satakunnan ELY-keskus
Anne Jortikka
anne.jortikka@ely-keskus.fi

ILMOITTAUTUMINEN VALMENNUKSEEN PÄÄTTYÄ 1.9.2020

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa www.intotalo.com/pk-yrityksen-kehitysohjelma