



Hallitse talousosaamisen salat

Yrittäjien polulla on lukuisia kompastuskiviä. Aina kannattaa hankkia perustiedot taloushallinnosta, sillä yrittäjä on taloudellisesti ja juridisesti vastuussa toiminnastaan. Tulostilat Oy:n käytännönläheisissä koulutuksissa raudanlujaa tietoa ammentaa Anja Koskinen Wallabia Oy:stä.

Marja-Leena Joukainen Tulostilat Oy:stä (kuvassa vasemmalla) ja Anja Koskinen tilitoimisto Wallabia Oy:stä ovat tehneet yhteistyötä jo pitkään. Anja vetää Tulostilat Oy:n taloushallinnon koulutukset lähes poikkeuksetta. Anja osaa vääntää rautalangasta perusasiat, niin että kaikki ymmärtävät ja tiedot esimerkiksi taloushallintoa koskevista lakimuutoksista ovat aina ajan hermolla.

Marja-Leena ja Anja kokeneina yrittäjinä osaavat nopeasti nimetä yrittäjän yleisimmät sudenkuopat.

- Moni yritys on kaatunut osaopintointiin, on keskitytty esimerkiksi verojen minimointiin ja kokonaisuuden hallinta on unohtunut, Marja-Leena mainitsee.

- Tai sitten on pistetty kaverin kanssa firma pystyyn, mutta unohdettu tehdä sopimukset.

Eikä ole muistettu miettiä, mitä sitten tehdään, jos menee huonosti, Anja täydentää.

Ymmärrys taloushallinnon asioissa on yrittäjälle välttämätöntä, jotta voi toimia oikein ja laillisesti sekä tehdä oikeita päätöksiä. Myös, jos yritystoiminta ei olekaan kannattavaa, pitää tietää, mitä tehdä. On hyvä tuntee eri yhtiömuotojen taloudelliset ja oikeudelliset vastuut. Koskinen suosittelee yrityskaupoissa ja yhtiömuotojen muutoksissa aina käyttämään asiantuntijaa.

Tulostilat Oy järjestää monia muitakin yrityksiä hyödyllisiä koulutuksia. Viime aikoina monet yritykset ovat huomanneet johtoryhmän valmennuksen tärkeyden - avainhenkilöiden pitää hallita nykyisin niin monia taitoja.

- On tärkeää tietää, mikä on kannattavaa!

Ajankäytön hallinta helpottaa arkea - ja juhlaa-kin jää aikaa!

Anne Sironen elää ruuhkavuosia, yhtälöön kuuluvat haastava työ, pienet lapset ja melko pitkä työmatka. Anne työskentelee Kymenlaakson Jäte Oy:n tiedottajana ja työssä tulee monenlaisia työtilauksia johdolta ja asiakkailta. Työssä on kiireisempiä kausia, mikä aiheuttaa stressiä. Kukaan ei jaksata jatkuvaa stressitilaa, siksi on tärkeää suunnitella ajankäyttöään, priorisoida ja tunnistaa aikasyöpöt.

Anne Sironen osallistui Tulosmarkat Oy:n järjestämään johtoryhmän koulutukseen työpaikallansa syksyllä 2010. Yksi aiheista oli ajankäyttö. Koulutuksesta jäi käteen hyviä käytäntöjä ja kyky tunnistaa omia toimintatapoja vahvistui.

Anne myöntää, ettei halua sanoa kysyjille ei, mutta enää hän ei lupaa samalle päivälle toteutusta, näin saa kalenteriin pelivaraa. Nykyisin Anne tekee kalenterisuunnittelua ja työliskoja helpottaakseen priorisointia. Listalta näkee helposti, mikä on tärkeintä. Listoilla on myös psykologista merkitystä, tuntuu hyvältä ruksata yli tehty työ listalta.

Anne uskoo, että työelämä on hallittavissa, kun vain näkee vaivan. Hän on muun muassa vähentänyt jatkuvaa



Vapaa-ajallaan tiedottaja Anne Sironen muun muassa pulkkailee tyttärensä Ainin kanssa.

**- Jos vain menee
virran mukana, niin
huomaa, että tärkein
jää tekemättä.**

sähköpostissa hyppäämistä ja katsoo postit vain muutaman kerran päivässä. Anne myös käyttää työpäivästä muutaman minuutin seuraavan päivän suunnitteluun, näin työasiat saa tyhjennettyä päästä listalle ja kotona voi keskittyä perheeseen ja vapaa-aikaan.

Anne kokee koulutuksen myös tiivistäneen johtoryhmää. Opittuja asioita ei jätetä mappiin makaamaan. Koulutuksessa sovitut käytännön toimenpiteet ovat mukana jokaisessa johtoryhmän palaverissa parantamassa yhteistyötä. Suunnitelmallisuuteen uhrattu työ maksaa itsensä takaisin aikana ja rahana.



Yrityksen ja henkilöstön kehittäminen maksaa itsensä takaisin moninkertaisesti

Tulosmarkat Oy käyttää Incapex Publishingin maailmanlaajuisesti tunnettuja valmennustuotteita, jotka Suomen oloihin on muokannut MLP Oy. Valmennustuotteita on käytössä yli 80 maassa. Marja-Leena on toiminut vuodesta 2002 MLP Oy:n sertifioituna konsulttina ja hän pystyy vastaamaan monenlaisiin organisaation kehittämistarpeisiin näitä valmennustuotteita apuna käyttäen.

Vuorovaikutustaidoilla tuloksiin

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. Valmennus tuo uutta puhtia myyntiin, asiakaspalveluun, esimiestoimintaan ja tiimityöhön.



DiSC -käyttäytymismalli auttaa ymmärtämään ihmisten erilaisuutta. Mallista osallistujat saavat yhteisen työkalun, jolla heidän 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 oikeiden asioiden tekemistä oikeaan aikaan. Henkilökohtaisen tehokkuuden valmennus auttaa mm. tunnistamaan ajanryöstäjät ja keskitämään olennaiseen.



Työodotusten huomiointi vaikuttaa tehokkuuteen ja työssä viihtymiseen

Työodotukset ovat niitä asioita, joiden mukaan me toivomme ja odotamme asioiden toimivan työpaikallamme. Nämä odotukset ja niiden toteutuminen vaikuttavat merkittävästi ajatuksiimme, tunteisiimme ja käyttäytymiseemme.



Tutkimusten mukaan työodotusten huomioiminen vaikuttaa vahvasti työasenteisiin. Odotusten ei välttämättä tarvitse edes täytyä, kunhan asioista keskustellaan ja sovitaan, kuinka niitä yhdessä kehitetään. Ihmiset, jotka tiedostavat työodotuksensa ja kertovat niistä, viihtyvät ja menestyvät työssään paremmin. Yritykset, joiden työntekijät viihtyvät työssään, tuottavat enemmän ja myös työntekijöiden vaihtuvuus on vähäisempää.

Työodotukset –työkirjan avulla esimiehet saavat uutta tietoa kehityskeskustelujen pohjaksi. Työkirja avaa ovet molempuolisuudelle ymmärrykselle.

Lisää myyntiä!

Haluatko?

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

Myyntiteho

- kehittämisohjelma

Haluatko?

- Myyntihenkilöstölle yhteisen suunnan
- Mitattavat tavoitteet
- Lisää osaamista myyntiin
- Taktiikkaa neuvotteluihin
- Parempaa asiakaspalvelua

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
- ▶ 360° mittaukset
 - ▶ Kunto ja PK-LTS
 - ▶ Tuotto+
 - ▶ Käännä aika puolellesi
 - ▶ Vaikuttavuuden voima
 - ▶ Osaava esimies
 - ▶ Uskalla johtaa

Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!

TULOSMARKAT



Marja-Leena Joukainen
ml.joukainen@tulostmarkat.fi
Puhelin 0400 650 464
Palokankaantie 20
45200 Kouvola

www.tulosmarkat.fi