

TULOSMARKKAT *-uutiset*

Syksy 2005

Työkaluja ja valmennuksia
työyhteisöjen kehittämiseen

- Vuorovaikutusvalmennus
- Käännä aika puolellesi
- tehokkuutta ajankäyttöön



Tulosmarkat Oy:n syksy 2005

Kasvuun kannattavasti -teemaillat:

- Internet markkinoinnin osana
- Myynnin 7 askelta
- Vastaväitteet myynnin suola
- Käännä aika puolellesi
- Pienyrityksen verotus ja tilinpäätös
- Logistiikkayrityksen vastuut

Yhteistyötä yritysten kehittämiseen

- Konsultointi
- Henkilöstön valmennus

Syksyn 2005 tapahtumia

Voittajaksi kilpailussa - Julkisten hankintojen koulutus

Vältä käräjät!
- hankintamenettely oikein

Kouvolatalolla 15.9.2005 pidetyssä koulutuksessa perehdyttiin yritysten hankintamenettelyjen hienouksiin Asianajotoimisto Agenda Oy:n varatuomari Kaija Kessin johdolla. Aamupäivällä keskityttiin ostajanäkökulmaan. Tilaisuudessa käsiteltiin muun muassa hankintalain velvoitteita sekä tilanteita, joissa voi joutua Markkinaoikeuteen.

Onnistunut tarjouskilpailu vaatii tarjousvertailukriteerien asettamista. Tarjouspyyntöä laadittaessa on kiinnitettävä huomiota sen sitovuuteen, sopimusehtoihin ja julkisuusvelvollisuuteen.



Marja-Leena Joukaisen ihmishuhde- ja vuorovaikutuskoulutuksessa saadaan eväitä toimia erilaisten ihmisten kanssa.

Tarjous kuntoon

Iltapäivällä aihetta tarkasteltiin eri alojen myyjien näkökulmasta. Tarjoajille on tärkeää löytää julkisten hankintojen tekijät ja tietää, miten heitä pitää lähestyä tarjouspyynnön saadakseen.

Kaija Kess selvitti tarjouspyynnön termejä ja sitovuutta, yleisiä sopimusehtoja julkisten hankintojen osalta sekä tarjouksen sisältöä. Tärkeää on huomioida myös liike- ja ammattisalaisuuksien säilyminen.

Tarjoajan oikeuksia pohdittiin, jos hankintapäätös ei tyydytä tarjoajaa. Esimerkkeinä tarkasteltiin Markkinaoikeuden ratkaisemia tapauksia.

Varatuomari Kaija Kess painotti yrittäjille: Ilmoittautukaa potentiaalisiksi tarjoajiksi, muuten saatatte jäädä pois tarjouskilpailusta.

Kaija Kess opasti sekä ostajia että myyjiä Kasvun kannattavasti -projektin teemapäivässä.



Työkaluja työelämän kehittämiseen



Kaasuun kannattavasti -valmennusohjelman lähipäivässä 6.9. keskustelua viritti myynti.

Työkaluja ja valmennuksia työyhteisöjen kehittämiseen

Vuorovaikutusvalmennus

Onnistumisemme riippuu kyvystämme toimia tuloksellisesti toisten ihmisten kanssa. Vuorovaikutusvalmennuksessa aihetta lähestytään yksilöiden erilaisuuden ja luottamuksen rakentamisen kautta. Toimivan vuorovaikutussuhteen perustana on luottamus. 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 erilaisissa tilanteissa, erilaisten ihmisten kanssa. Mallista osallistujat saavat yhteisen työkalun, jolla heidän on jatkossa helpompi hahmottaa käyttäytymistä ja kehittää taitojaan.

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, keskittyminen olennaisten asioiden tekemiseen, oikealla suunnittelulla samassa ajassa enemmän tehtäviä sekä henkilökohtaisen elämän ja työn yhteensovittaminen helpottuu.

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

Syksyn 2005 ohjelma

Kasvuun kannattavasti -teemaillat

- 4.10.2005 18-21 Internet markkinoinnin ja myynnin osana -teemailta
- 6.10.2005 9-16 Kehityskeskusteluvalmennus (Kymenlaakson kesäyliopisto)
- 11.10.2005 18-21 Myynnin 7 askelta - huippumyynnän aakkoset -teemailta
- 19.10.2005 18-21 Vastaväitteet myynnin suola -teemailta
- 2.11.2005 18-20 Tietoisku työlänsäädännöstä -teemailta
- 9.11.2005 18-21 Käännä aika puolellesi - tehokkuutta ajankäyttöön -teemailta
- 16.11.2005 18-21 Pienyrityksen verotus ja tilinpäätös -teemailta
- 17.11.2005 18-21 Pienyrityksen verotus ja tilinpäätös -teemailta (Kotka)
- 24.11.2005 18-21 Logistiikkayrityksen vastuut kuljetuksessa, varastoinnissa ja lastinkäsittelyssä -teemailta
- 28.11.2005 12-16.30 Viisautta verotukseen -veroiltapäivä
- 29.11.2005 12-16.30 Viisautta verotukseen -veroiltapäivä (Kotka)

Jos ei eri mainintaa, niin tilaisuus järjestetään Kouvolassa.
Tarkempi ohjelma www.excen.net/kasvuunkannattavasti

Yhteistyötä yritysten kehittämiseen

Tarjoamme yrityksille ja yhteisöille kehittämissyhteistyötä ja kehittämistä tukevaa henkilöstövalmennusta. Kokonaisuus suunnitellaan yrityksen tarpeiden mukaan. Konsultointi voidaan toteuttaa myös TE-keskuksen Kunto, Tuotto+, Myyntiteho ja Liiketoimintasuunnitelma -ohjelmin.

Ota yhteyttä, niin keskustellaan lisää.



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