

TULOSMARKKAT *-uutiset*

2007

*Työkaluja ja tuotteita
yritysten kasvuun ja
kehittämiseen*



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

Työkaluja henkilöstön...

Työkaluja ja valmennusta työyhteisöjen kehittämiseen

Osaava esimies

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:

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.

Vuorovaikutusvalmennus

Onnistumisemme riippuu kyvystämme toimia tuloksellisesti toisten ihmisten kanssa. Vuorovaikutusvalmennuksessa aihetta lähestytään yksilöiden erilaisuuden ja luottamuksen rakentamisen kautta. 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 erilaisten ihmisten kanssa. Mallista osallistujat saavat yhteisen työkalun, jolla heidän on jatkossa helpompi hahmottaa käyttäytymistä ja kehittää taitojaan. Mallin avulla asiat jäävät helposti mieleen ja niiden soveltaminen onnistuu kaikilta.

Vuorovaikutusvalmennuksella saadaan uutta puhtia myyntiin, asiakaspalveluun, esimiestoimintaan, kehityskeskusteluihin ja tiimityöhön.

Marja-Leenan sertifiointi Osaava esimies -valmentajaksi 8.3.2006 .



...ja yrityksen kehittämiseen



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 sekä keskittyminen olennaisten asioiden tekemiseen. Myös henkilökohtaisen elämän ja työn yhteensovittaminen helpottuu.

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

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 kehittämis-toimenpiteillä tavoitteisiin päästään. Toinen vähän laajempi mahdollisuus on **PK-LTS**, liiketoimintasuunnitelma-ohjelma.

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.

Edellä mainitut ovat tiiviitä parin-kolmen päivän ohjelmia, mutta kehittämis-toimenpiteiden asiantuntijavuksi on mahdollista saada myös edullisia lisäkonsultointipäiviä.

Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjälle välttämätön apu

Kouvolassa toimivan Huonekaluliike Katainen Oy:n pitkän linjan yrittäjä Seija Seppälä on erittäin tyytyväinen kokemuksiinsa liiketoimintasuunnitelman laatimisesta Marja-Leenan kanssa. Yrityksen toiminta selvitettiin pohjamutia myöten niin talouden, tulevaisuuden odotusten kuin päivittäisen toiminnankin osalta. Liiketoimintasuunnitelma toimii käsikirjoituksena yrittäjälle päivittäisessä toiminnassa. Seppälä sanookin, että ilman liiketoimintasuunnitelmaa yrittäminen on toimimista "mutu-tuntumalla". Liiketoimintasuunnitelman avulla on helppo arvioida yrityksen toimintaa ja sitä, miten tavoitteet on saavutettu.



"Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjälle välttämätön apu" kertoi Seija Seppälä.

Ota yhteyttä, niin keskustellaan lisää.

TULOS
MARKAT



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