

Kasvuun johtaminen

Koulutus viennistä kasvua hakeville pk-yrityksille

19.5.2015 - 31.12.2015

Menestyksenkäs kasvu edellyttää strategialähtöistä, riittävän nopeaa ja systemaattista toimintaa. Tämä koulutus keskittyy kasvun luomiseen ja johtamiseen ja antaa siihen työkaluja sekä käytännön toimintatapoja.

Koulutus on suunnattu pk-yrityksille, jotka haluavat kasvaa suunnitelmallisesti ja joilla on edellytykset kasvuun joko kotimaassa tai kansainvälisesti. Koulutuksen kohderyhmänä on yrityksen johto ja avainhenkilöt.

Koulutuksen hyödyt ja tavoitteet

- fokuoit yrityksen toiminnan strategianne kannalta olennaiseen
- haarukoit kannattavimman segmentin ja markkinan
- optimoit resurssit suunnitelmallisella toiminnalla
- kirkastat strategiasta lähtevän ylivoimaisen asiakashyödyn
- muodostat realistisen kuvan markkinoiden mahdollisuuksista
- saat käyttöösi käytännöllisiä työkaluja kasvun aikaansaamiseksi
- varmistat kannattavan kasvun oikeilla valinnoilla

Koulutuksen rakenne

Koulutukseen sisältyy 14 koulutuspäivää ja 3 yritys kohtaista konsultointipäivää.

Koulutuksen hinta

Osallistumismaksu on 2130 euroa/osallistuja + alv 24%.

Ohjelmaan voi osallistua 2 henkilöä/yritys. Yrityksellä tulee olla vahvistettunaa vähintään 2 tilinpäätöstä ja sen tulee työllistää vähintään noin 5 henkilöä. Koulutus sisältää de minimis -tukea.

Koulutuspaikka

Technopolis/Innopoli, Tekniikantie 14, Espoo (Otaniemi)

Koulutuksen toteutus

Koulutus toteutetaan yhteistyössä Uudenmaan ELY-keskuksen kanssa osana Yritysten kehittämispalvelut -kokonaisuutta.

Ilmoittaudu mukaan

<https://kehittamispalvelut.ahp.fi/Registration/Registration.aspx?2267010>

Viimeinen ilmoittautumispäivä on 8.5.2015.

Lisätiedot

Soprano/Markku Kauneela, puh 044-3521905, ext-markku.kauneela@soprano.fi

ELY-keskus/Marita Rainio, puh 0295 021 137, marita.rainio@ely-keskus.fi

www.soprano.fi/kasvuun-johtaminen

Soprano Oyj on Pohjoismaiden suurin talouselämän ja julkishallinnon kouluttaja ja Suomen johtava kansainvälistymiskonsultti.

Yhtiö tarjoaa yhdestä paikasta vientiosaamisen lisäksi johtamisen, viestinnän ja tietoteknologian koulutuksen sekä rahoituksen ja vientitukien hakupalvelut.

Sopranon konserniin kuuluu Management Institute of Finland MIF Oy, Tieturi, Informator, Aspectum ja Finnish Trade Organisation Fintra.

Sopranon asiantuntijat palvelevat Helsingissä, Tampereella, Jyväskylässä, Oulussa, Tukholmassa, Göteborgissa, Malmössä, Tallinnassa ja Pietarissa, verkoston kautta kymmenissä maissa sekä virtuaalisesti ympäri maailman. Viime vuonna konsernin yksiköt valmensivat 67 000 asiakasta 52 maassa.

14 koulutuspäivää kasvun luomiseen ja systemaattiseen johtamiseen

- 19.-20.5. Kasvuhakuisen yrityksen strateginen suunnittelu:** kokonaiskäsityksen luominen yrityksen toimintaympäristöstä
Vaihtoehtoiset kasvustrategiat ja yritykselle sopivimman vaihtoehdon valinta: yritykselle sopivimman kasvustrategian valinta ja miten se viedään käytäntöön
- 8.-9.6. Uuden markkinan avaaminen:** työkaluja ja toimintatapoja selvittää avaamiseen liittyviä kriittisiä tekijöitä
Myyntivalmiuksien kehittäminen: menetelmiä asiakkaan kokonaistilanteen kartoittamiseen
- 18.-19.8. Markkinointiosaamisen vahvistaminen:** markkinoinnin uudet haasteet ja miten hyödyntää ne
Digitaalinen markkinointi: kokonaiskäsitys digitaalisuuden mahdollisuuksista markkinonnissa
- 8.-9.9. Myynnin johtaminen:** työkaluja myynnin suunnitteluun ja seurantaan
Jakelukanava- ja myyntiverkostoyhteistyö: kasvua tukevan jakelu-/yhteistyöverkoston luominen
- 30.9.-1.10. Sopimusriskien minimointi:** toimivat yhteistyö- ja myyntisopimukset
Asiakkuuksien johtaminen: asiakassuhteen luominen ja arvon tuottaminen asiakkaalle
- 12.-13.11. Talousriskien tiedostaminen:** tase, tulos, kassavirta, kannattavuus, hinnoittelu
Sujuvat vientitoimitukset - toimivat asiakirjat: vientitapahtumien kokonaisvaltainen hallinta
- 7.-8.12. Kannattava maksuliikenne:** vientikaupan riskit, oikeat maksutavat ja -ehdot
Tulevaisuuden skenaariot ja innovatiivisuuden merkitys: miten pysyä askeleen edellä kilpailijoihin nähden?

3 päivää yrityskohtaista konsultointia

- konsultoinnilla varmistetaan koulutuspäivien oppien jalkauttaminen käytäntöön
- konsultoinnin avulla kohdennetaan kehittämistoimenpiteet yrityksille sopivimmiksi
- konsultointi tukee ja auttaa yritystä kohdentamaan resurssit kasvun kannalta olennaisiin kohtiin
- konsultti voi oman kokemuksensa perusteella auttaa yritystä riskien ja pullonkaulojen ennakoimisessa
- sekä tarjota oman verkostonsa avulla yritykselle hyödyllisiä kontakteja.

Kouluttajina ja konsultteina toimivat mm



Toivo Äijö

Professori Toivo Äijöllä on aidosti kansainvälinen tausta ja laaja bisneskokemus: hän on asunut yli 20 vuotta Kaliforniassa ja viimeiset 15 vuotta Ranskassa. Toivo on auttanut strategian konsultoinnin ja sparrauksen keinoin useita satoja yrityksiä pienistä high tech start-up yrityksistä monikansallisiin konserneihin. Hän on kirjoittanut useita strategiaan liittyviä julkaisuja ja kirjoja mm. Internationalization Workbook for Software Industry, Suomalaisyrittäjä kansainvälisty, Uu tai oppo ja Selviydy tai sukella.



Saku Pitkänen

Saku Pitkäsellä on yli 20 vuoden kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta sekä liikkeenjohdon konsultoinnista. Hän on kouluttanut ja konsultoinut kymmeniä suomalaisia yrityksiä heidän kansainvälisen liiketoiminnan suunnittelussa ja kehittämisessä. Keskeisiä osa-alueita ovat olleet kansainvälisen kasvusuunnitelman laatiminen, kansainvälisen myyntikanavan rakentaminen ja kehittäminen sekä jo olemassa olevan globaalien liiketoiminnan kiihdyttäminen. Tällä hetkellä Saku työskentelee Finnish Trade Organisation FINTRAssa



Jarkko Pajusalalo

Jarkko Pajusalolla on yli 20 vuoden kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta ja liikkeenjohdon konsultoinnista. Hän on toiminut kansainvälisen myynnin, markkinoinnin ja liiketoiminnan kehityksen johtotehtävissä Suomessa, USA:ssa ja Belgiassa. Jarkon erityisosaamisalueita ovat kansainvälinen B2B myynti, globaalien avainasiakkuuksien ja myyntikanavien rakentaminen sekä monikansallisten tiimien ja projektien johtaminen. Tällä hetkellä Jarkko toimii Finnish Trade Organisation FINTRAssa.



Juha Merinen

Juha Merinen on kokenut kansainvälisen liiketoiminnan, myynnin ja markkinoinnin sekä kehittämisen että johtamisen asiantuntija yli 25 vuoden kokemuksella. Juhan erityisosaamista on strategisten kumppanuuksien sekä yhteistyö- ja jakeluverkostojen kehittäminen, kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin kumppanuusohjelmien rakentaminen sekä haastavien myynnin toimintamallien konseptointi. Hän on toiminut kansainvälisen myynnin johtotehtävissä vastaten tytäryhtiöistä, kansainvälisistä myyntikonttoreista, kumppaniverkostojen kehittämisestä, globaaleista asiakkuuksista sekä strategisista kumppanuuksista.