

Kilpailuetua palveluliiketoiminnalla

Teknisen kaupan JOKO
Teknisen kaupan ja palveluiden johtamiskoulutusohjelma 2010

Teknisen kaupan ja palvelujen toimintaympäristön muutoksessa alan toimijoilta vaaditaan uudistumiskykyä, näkemyksellisyyttä ja strategista ketteryyttä. Uudet liiketoimintamallit ja erityisesti palveluliiketoiminnan kehittäminen nähdään keskeisenä kilpailukyky- ja menestystekijänä.

Teknisen kaupan JOKO on ainutlaatuinen johdon kehittämisohjelma, joka on suunniteltu yhteistyössä alan liittojen ja yritysten kanssa. Ohjelmassa tarkastellaan yritysten liiketoimintaa ja toimintaympäristöä kokonaisvaltaisesti strategisen johtamisen näkökulmasta.

Kenelle

Teknisen kaupan ja palveluiden johtotehtävissä toimiville sekä heidän strategisille yhteistyökumppaneilleen. Valmennus on suunnattu organisaationsa strategiatyöskentelyssä mukana oleville, joilla on vähintään 5 vuoden kokemus teknisen kaupan liikkeenjohdollisista tehtävistä. Lisäksi ohjelma soveltuu hyvin tulevaisuuden avainhenkilöille, jotka ovat juuri siirtyneet tai siirtymässä vastuullisiin liikkeenjohdollisiin tehtäviin.

Hyödyt osallistujalle ja organisaatiolle

- kehität liikkeenjohdon strategisen suunnittelun ja päätöksen-
teon valmiuksiasi
- syvennät ymmärrystäsi kilpailuedun ja kannattavan kasvun
varmistamisesta
- saat tukea ja toimintamalleja palveluliiketoiminnan ja tuotta-
vampien liiketoimintaratkaisujen kehittämisessä
- saat näkökulmia, oivalluksia ja työkaluja strategioiden toi-
meenpanoon ja muutoksen johtamiseen
- kehität liiketaloudellista osaamistasi ja kykyä ohjata toimintaa
taloudellisen informaation pohjalta
- saat kokonaiskuvan palveluliiketoiminnan edellyttämästä
osaamisesta ja johtamisesta
- verkostoidut ja jaat kokemuksia alan toimijoiden sekä yhteis-
työkumppaneiden kesken

INFOTILAISUUS

Tervetuloa Teknisen kaupan JOKO 2010 -infotilaisuuteen
26.11.2009 klo 8.00–10.00. Tilaisuudessa saat lisätietoa
ohjelmasta ja kuulet osallistujan kokemuksia. Ilmoittaudu
osoitteessa www.hseee.fi/events

HSE EXECUTIVE EDUCATION

Kouluttajat

Ohjelman kouluttajat edustavat sekä korkea-koulu- että yritysmaailman asiantuntemusta, yhdistäen viimeisimmän akateemisen tutkimustiedon ja käytännön yrityselämän ajankohtaiset haasteet.

Menetelmät

Ohjelma koostuu luennoista, yritys-esimerkeistä sekä yksilö- ja ryhmätöinä ratkottavista case-tehtävistä. Ohjelma toteutetaan osittain yhdessä HSE EE:n JOKO®-ohjelman kanssa. Aktiivinen osallistuminen ja kokemusten jakaminen kollegojen kanssa muodostavat tärkeän osan oppimis- ja kehitymisprosessia. Teemoihin liittyvät oheismateriaalit ja omaan yritykseen sovellettavat tehtävät syventävät oppimista ja tukevat asioiden siirtymistä käytäntöön. Osa opetusmateriaalista on englanninkielistä.

Strategiatyö siirtää opitun käytäntöön

Ohjelman aikana osallistujat työstävät pienryhmissä strategiatyöt ohjelmaan osallistuvien yritysten aidoista strategisista haasteista. Osallistujalla on mahdollisuus ehdottaa yritystään strategiatyön kohteeksi.

Ulkomaan opintojakso

Ohjelmassa järjestetään vapaaehtoinen ulkomaanjakso, jonka teemana on kansainvälinen liiketoiminta ja monikulttuurinen johtaminen. Ulkomaanjakson opetuskieli on englanti.

Koulutuspäivät

Kick-off -päivä: 10.3.2010

1. jakso: 22.–23.3.2010

2. jakso: 19.–20.4.2010

3. jakso: 19.–21.5.2010

4. jakso: 26.–27.8.2010

5. jakso: lokakuu 2010

Ulkomaanjakso: syyskuu 2010 (vapaaehtoinen)

Ohjelman toteuttavat yhteistyössä HSE Executive Educationin kanssa:

ssti Suomen Sähkökulkuliikkeiden liitto



TEKNINEN KAUPPA

Sisältö

Kick-off -päivä 10.3.2010

1. jakso: Strateginen johtaminen ja liiketoimintaympäristön analyysi, 22.–23.3. 2010

- Globaalit markkinat ja kilpailu
- Kilpailudynamiikka ja liiketoimintaympäristö – mikä muuttuu teknisessä kaupassa?
- Strategiaproessi ja strategia-analyysi, strategiäkäsitteet ja -mallit
- Strateginen johtaminen ja johtajuus käytännössä
- Strategian toteuttamisen esteiden ennakointi

2. jakso: Palveluliiketoiminnan rakentaminen ja kehittäminen, 19.–20.4. 2010

- Palveluliiketoimintastrategian kehittäminen ja siirtyminen palvelumarkkinoille
- Palvelutarjoaman kehittäminen ja konseptointi
- Palveluliiketoiminnan johtaminen ja organisointi
- Palveluliiketoiminnan rakentaminen yhteistyöverkoston kautta

3. jakso: Asiakkuuksien johtaminen ja hallinta, 19.–21.5.2010

- Kilpailuetua asiakkuuksien johtamisella: asiakkuusohjautuva liiketoimintamalli
- Liiketoimintamallin rakentaminen ja käyttöönotto – tyypillisimmät muutoshaasteet
- Asiakaskannattavuus ja asiakkuusstrategiat
- Asiakkuudet osana liiketoimintaverkostoa

4. jakso: Toiminnan mittaaminen ja ohjaaminen, 26.–27.8.2010

- Miten strategiasta johdetaan mittarit?
- Tavoitteen asetanta ja toiminnan mittaaminen: taloudelliset ja ei-raha-määräiset mittarit
- Tulokortit osana johtamisjärjestelmää
- Päätöksentekoa tukeva laskenta: kustannus- ja investointilaskenta

5. jakso: Johtajuus ja uudistuminen, lokakuu 2010

- Oma johtamiskäyttäytyminen ja johtajuusprofiili
- Toimiva työyhteisö ja johtajuus
- Johtamisen ulottuvuudet ja tulevaisuuden johtajuus
- Valmentava johtaminen ja johtajana kehittyminen

Ohjelman hinta ja laajuus

10 900 EUR + alv 22 %. Ohjelma sisältää 13 koulutuspäivää. Hinta ei sisällä lounaita, matka- ja hotellikuluja eikä vapaaehtoisen ulkomaanjakson kustannuksia.

Koulutuspaikka

Koulutus järjestetään HSE Executive Education Oy:n koulutustiloissa osoitteessa Mechelininkatu 3 C, 00100 Helsinki.

Ilmoittautuminen

Ilmoittaudu 19.2.2010 mennessä osoitteessa www.hseee.fi/ilmoittautuminen

Lisätietoja

Pauliina Pellinen, kehittämispäällikkö
puh. 044 531 9101
pauliina.pellinen@hseee.fi
www.hseee.fi/teknisenkaupanjoko

HSE Executive Education Oy pidättää oikeuden muutoksiin.



Koulutus antaa uusia näkökulmia

– Lähdin avoimella mielellä ja ehdottomasti on kannattanut. Koulutus on antanut ideoita tuttujen asioiden erilaiseen soveltamiseen ja syventänyt oman alan tietämystä. Näin sanoo myyntipäällikkö **Leena Sarell-Kankaanpää**, joka osallistui ensimmäiseen Teknisen Kaupan ja Palveluiden johtamiskoulutusohjelmaan.

Sarell-Kankaanpäällä on kokemusta teknisestä kaupasta lähes koko työuransa ajalta. Teknisestä korkeakoulusta valmis-

tuttuaan hän on työskennellyt alalla pääasiassa myyntitehtävissä. Nykyisessä työpaikassa Schneider-Electric Oy:n teollisuusosastolla Sarell-Kankaanpää vetää neljän hengen tiimiä, joka vastaa tukkuliiketoiminnasta ja sen kehittämisestä sekä infra- ja vesihuoltokohteista.

Täydennyskoulutukseen Sarell-Kankaanpää hakeutui esimiehen ehdotuksesta.

– Innostuin heti, sillä omalle alalle räätälöity johtamiskoulutus kuulosti juuri siltä, mitä olen itsekin halunnut. Uutta oppia on aina tärkeää saada, ja olin myös

kiinnostunut peilaamaan omaa osaamistani muiden osallistujien ja asiantuntijoiden tietotaitoihin, Sarell-Kankaanpää mainitsee.

Ei ”mitä?”, vaan ”kenelle?”

Kaikki lähipäivät ovat Sarell-Kankaanpään mielestä olleet hyödyllisiä. Ensimmäisten lähijaksojen aikana käsiteltiin globaaleja markkinoita, palveluliiketoiminnan luomista ja asiakkuuksien johtamista ja hallintaa.

– Lähipäivät ovat vaativia, koska ne edellyttävät luennoilla osallistumisen lisäksi oheismateriaaliin perehtymistä. Se kannattaa, sillä kokonaisuus avaa uusia näkökulmia ja parhaimmillaan muuttaa ajattelutapoja.

– Esimerkiksi asiakkuusstrategioista puhuttaessa korostettiin sitä, että on käännettävä näkökulmaa mitä-kysymyksestä kohti kenelle-kysymystä.

JOKO-koulutukseen liittyy lähiopiskelujen lisäksi ryhmissä tehtävä strategiatyö. Leena Sarell-Kankaanpään ryhmä tekee työnsä Schneider-Electriciin liittyvästä aiheesta, jossa haetaan uutta asiakkuusstrategiaa ja yhteistyömallia.

– Työ on edennyt hyvin ja valmistuessaan hyödyttää koko työyhteisöä, Sarell-Kankaanpää uskoo.

Teksti: Tiina Toivakka, kuva: Jarmo Teinilä

Markku Uitto, toimitusjohtaja, Teknisen Kaupan ja Palvelujen yhdistys:

”Toimintaympäristö muuttuu jatkossa yhä nopeammin. Matalasuhdanne muuttaa alan rakenteita. Strateginen ajattelu, asiakkaan ongelmien ratkaisu ja ihmisten johtaminen ovat tulevaisuuden avaintekijöitä menestyville teknisen kaupan yritykselle. Erittäin hyvät arviot saanut Teknisen Kaupan JOKO antaa eväät näiden asioiden ratkaisemiseksi. Suosittelen lämpimästi tulevaisuuden tekijöille.”

Tarja Hailikari, toimitusjohtaja, Suomen Sähkökulkuliikkeiden liitto:

”Räätälöidysti teknisen kaupan ja palvelujen johtotehtävissä toimiville henkilöille suunnattu JOKO-koulutus tarjoaa hienon mahdollisuuden lisätä strategisen päätöksenteon valmiuksia ja verkostoitua muiden alan toimijoiden kanssa. Tavoitteena on saada mukaan osanottajia toimitusketjun kaikista portaista: toimittajat, tukut, asiakkaat. Näin ohjelma tarjoaa – ei pelkästään uusia näkökulmia teknisen kaupan kenttään – vaan myös mahdollisuuden syventää ymmärrystä koko toimitusketjun toiminnasta. Nyt luodaan edellytykset yrityksen pitkän tähtäimen menestykselle. Varmista paikkasi edelläkävijöiden joukossa!”

HSE EXECUTIVE EDUCATION

HSE Executive Education on kansainvälisesti tunnustettu liikkeenjohdon kehittäjä ja kouluttaja

HSE Executive Education (HSE EE) tarjoaa kehittämispalveluja johdolle ja asiantuntijoille. HSE EE:llä on lähes 40 vuoden kokemus liikkeenjohdon kehittämisestä sekä Suomessa että kansainvälisillä markkinoilla. Painopistealueitamme ovat Euroopassa Suomi ja Itämeren alueen maat sekä Aasiassa Singapore, Korea, Kiina ja Taiwan. HSE EE on vahva osaaja avoimissa liikkeenjohdon koulutusohjelmissa ja yrityksille räätälöidyissä kehittämisratkaisuissa.

HSE EE:n osaaminen kestää vertailun

Corporate Imagen tutkimus – **Paras ylimmän johdon kouluttaja Suomessa.**

Taloustutkimus – **11 kertaa peräkkäin ykkönen liikkeenjohdon koulutuksen yrityskuvatutkimuksessa Suur-Helsingin alueella.**

Financial Times Executive Education Ranking – **Maaailman 42. paras liikkeenjohdon kouluttaja.**

Tutustu monipuoliseen tarjontaamme www.hseee.fi

INFOTILAISUUS

**Tervetuloa Teknisen kaupan JOKO 2010 -infotilaisuuteen
26.11.2009 klo 8.00–10.00.**

**Tilaisuudessa saat lisätietoa ohjelmasta ja kuulet osallistujan
kokemuksia.**

Ilmoittaudu osoitteessa www.hseee.fi/events