



## **KOHTI UUTTA SOTEA - VALMENNUS**

**1.11.2018 - TOIMIALAKATSAUS**

**12.11.2018 - PALVELUMUOTOILU**

**13.11.2018 - MYYNTI JA MARKKINOINTI**

### **MIKSI JA KENELLE?**

SOTE-toimiala on suurien muutosten edessä. Pk-yrittäjästä moni kokee ymmärrettävästi voimattomuutta hallitsemattomilta tuntuvien muutosten edessä – usein kuitenkin aivan suotta! Vuonna 2016 lanseerattu KOHTI UUTTA SOTEA -koulutus on kehitetty SOTE-tuottajien voimaannuttajaksi ja liikevaihdon sekä kannattavuuden kasvattajaksi. KOHTI UUTTA SOTEA -koulutus on todistetusti kolmatta vuotta osoittanut voimaannuttavan osallistujia, koska se auttaa tunnistamaan oman liiketoiminnan markkinaraot kiristyvässä toimintaympäristössä, tuo välittömästi liikevaihtoa kasvattavia ja kannattavuutta parantavia työkaluja osaksi yrittäjän arkea ja valmentaa tuomaan oman osaamisen ja asiantuntijuuden vaikuttavuuden tunnetuksi paikallisella ja alueellisella tasolla. Koulutuskonsepti verkottaa yrittäjiä myös keskenään ammentamaan voimaa toisten kokemuksista ja jopa verkostoitumaan liiketoiminnallisesti.

### **MITÄ JA MITEN?**

**KOHTI UUTTA SOTEA -koulutus sisältää kolme valmennuspäivää joiden pääteemat ja rakenne on kuvattu alla.**

#### **1. TOIMIALAKATSAUS JA MITEN VASTATA SEN MUUTOKSIIN 1.11.2018**

- Mikä peli tämä olikaan?
- Ketkä tätä peliä pelaavat?
- Miten tätä peliä pelataan tänään, 2020 tai 2030?
- Näenkö itseni hyökkääjänä, puolustajana, altavastajana, haastajana vai pelinrakentajana?
- Voiko tätä peliä pelata etänä, livenä tai diginä

- Mikä on minun pelipaikkani nyt ja tulevaisuudessa ja miten tämän pelipaikan pidän tai saavutan seuraavat tavoitteeni?
  - Millä pelipaikalla ja miten optimoin liikevaihtoni ja kannattavuuteni?
- Vastuuasiantuntija Satu Ahlman

## **2. PALVELUMUOTOILU 12.11.2018**

- Oman toimialan moniulotteisten asiakkaiden ja asiakkuuksien tunnistus
  - Asiakastarpeiden tunnistus
  - Oman yrityksen vahvuuksien ja mahdollisuuksien tunnistaminen tukemaan palvelukonseptien kehittämistä
  - Palvelukonseptin kehittäminen palvelumuotoilua apuna käyttäen
  - Digitalisaation tuomien mahdollisuuksien hyödyntäminen palvelumuotoilussa osana palvelukonseptin kehittämistä
- Vastuuasiantuntija Graziella Vartola

## **3. MYYNTI JA MARKKINOINTI 13.11.2018**

- Operatiivinen markkinointisuunnitelma
  - Palvelukonseptin tunnettuuden kasvattaminen markkinoinnin ja viestinnän avulla sekä uusien myyntikanavien löytäminen ja määrittäminen
  - Markkinoinnin ja myynnin vuosikello
  - Markkinointiviestinnän vuosikello
  - Nettisivujen päivitys vastaamaan palvelukonseptin kärkiä
  - Testimoniaalit ja tarinoiden hyödyntäminen markkinoinnissa
  - SOME-kanavat ja niiden hyödyntäminen markkinoinnissa
- Vastuuasiantuntija Graziella Vartola

Kaikki koulutuspäivät toteutetaan siten, että aamupäivällä on klo 9-11 yhteinen, erittäin osallistava koulutus kaikille osallistujille. Aamupäivä sisältää benchmarking-caset Voittajan, Säilyttäjän ja Häviäjän pelistä SOTE- kentillä kunkin teeman alla. Lounastauko pidetään klo 11-12. Iltapäivällä on klo 12-16 n tuottajakohtainen klinikkailtapäivä, jota varten on tehty kullekin osallistujalle etukäteiskartoitus. Klinikassa tuottaja saa haasteisiinsa konkreettisia ratkaisu- ja benchmarkingmalleja. Klinikka-aika per tuottaja 20-30min osallistujamäärästä riippuen. Tämän lisäksi kunkin osallistujan on mahdollista myös halutessaan osallistua puhelimen tai Skypen avulla toteutettavaan sparraukseen, joka toteutetaan kunkin osallistujan tarpeet huomioiden ja itse erikseen maksaen.

## **KETKÄ TOTEUTTAVAT?**

### **Satu Ahlman, toimitusjohtaja, sote-liiketoiminnan asiantuntija**

Ahlmanilla on pitkä kokemus yksityisen sote-sektorin liiketoiminnan kehittämisestä. Hän on ollut mukana satojen hoivayritysten alkutaipaleella, kehittämisessä ja kasvussa, kriisikonsultoinnissa ja yritysjärjestelyissä. Ahlmanilla on myös toimialan strategista kehittämisosaamista hallitusammattilaisena toimimisen myötä toimialan pk-yritysten, säätiöiden ja pörssiyritysten hallitusnäkökulmista katsottuna. Ahlmania kuvataan innostavaksi, asiantuntevaksi ja napakaksi asiantuntijaksi, jonka intohimo on saavuttaa yhteinen tavoite

asiakkaan kanssa ja jonka verkostot auttavat asiakkaita välittömästi eteenpäin.

**Graziella Vartola, MBA liiketalous**

Vartola on monipuolisen kansainvälisen kokemuksen omaava liikkeenjohdon ammattilainen, jolla on vahva osaaminen hoivaliiketoiminnan johtamisesta ja kehittämisestä sekä johtoryhmä ja hallitustyöskentelystä. Hän on ollut rakentamassa ja työstämässä strategioita, Euroopan tunnetuimpia brändejä liiketoiminta- ja markkinointikonsepteja sekä vastannut näiden markkinoinnista ja myynnistä. Erityisosaamista hänelle on kertynyt terveys- ja hoivapalveluista, niiden konseptoinnista ja palvelumuotoilusta sekä uusista teknologioista, joilla voidaan tukea terveys- ja hoivapalveluiden tuottamista.

Mukaan mahtuu 12 osallistujaa

---

Lisätietoja:

Reijo Kinnunen

[reijo.kinnunen@kosek.fi](mailto:reijo.kinnunen@kosek.fi)

044 7809 240