

Menestyksen Tekijät

Johtamiskoulutusohjelma K-ryhmän huippukauppiaille



Kaupan ala on murroksessa. Digitalisaatio, kehittyvä kilpailutilanne sekä ostokäyttäytymisen muutokset haastavat kaupan toimintamalleja. Hyvä asiakaskokemus on perusodotus, tehdäänkö ostokset missä ja milloin tahansa. Digiosaaminen, asiakastiedon parempi hyödyntäminen sekä osaava ja palvelualtis henkilöstö ovat avainasemassa luotaessa kaupan tulevaisuuden menestystekijöitä. Kaupan kehittäminen vaatii johtajuutta!

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun **Menestyksen Tekijät** -ohjelmassa pureudutaan näihin tulevaisuuden haasteisiin ja mahdollisuuksiin yhdessä eri toimialojen kauppiaiden ja ohjelman asiantuntijoiden kanssa. Halutessasi voit jatkaa ohjelmasta Executive MBA -opintoihin. Tule mukaan!

Menestyksen Tekijät -ohjelman suorittaneet suosittelevat!

Ensin ajattelin, että en ehtisi paneutua opiskeluun kun oman kaupan hoidossa on jo paljon haasteita ja tekemistä riittää. Nyt olen sitä mieltä, että ohjelmaan osallistuminen oli paras päätös itseni ja yrityksemme hyväksi. Tärkeintä itselle oli ymmärtää entistä paremmin kaupan alan haasteita ja nykypäivää. Oivalsin mitä voimme omassa kaupassamme tehdä menestymisen eteen ja ennen kaikkea miten itse voin muuttaa omaa toimintaani. Ryhmähenki oli mahtava - oli hienoa opiskella porukassa, jossa jokainen aidosti halusi kehittää itseään. Jatkan ehdottomasti opiskelua EMBA-ohjelmassa!

Menestyksen tekijät- valmennus oli erinomainen ja antoisa, joka vaati paljon mutta antoi vielä enemmän. Perekdyimme laajasti alan ajankohtaisiin teemoihin ja kirjallisuuteen - linkki tämän hetkiseen tekemiseen oli helppo löytää. Kun valmennus tuli tarjolle, ajattelin, että mahtaako löytyä aikaa. Nyt jälkeen päin voin sanoa, että aikaa löytyy jos vain haluaa. Porukka oli erittäin hyvä ja saimme jakaa kokemuksia yli toimialarajojen. Suosittelen lämpimästi valmennusta kollegoille! Nyt kun olen päässyt vauhtiin, niin jatkan opintoja EMBA-ohjelmassa. Tiedon nälkä kasvaa syödessä.



Sanna Tiitinen, kauppias
Intersport Lielähti, Tampere



Pauli Jaakola, kauppias
K-supermarket Konala, Helsinki

Menestyksen Tekijät

Ohjelman hyödyt

- kehität osaamistasi palvelukulttuurin ja asiakaskokemuksen rakentamisessa
- syvennät osaamistasi verkkokaupan ja digitaalisen markkinoinnin kehittämisessä
- vahvistat henkilöstön johtamiskykyäsi sekä itsesi johtamista
- rakennat käytännönläheisen kehittämishankkeen oman kauppasi lähtökohdista
- saat uusia näkökulmia niin parhaiden asiantuntijoiden alustuksista kuin myös keskusteluista ja ryhmätehtävistä eri toimialojen kauppiaskollegoiden kanssa

Työmuodot

Opinnot muodostuvat viidestä lähiopetusjaksosta (5 x 2 pv) ja niihin liittyvistä etukäteis- ja teema-kohtaisista tehtävistä. Lähiopetusjaksot järjestetään pääsääntöisesti Etelä-Suomen alueella. Ohjelmaan kuuluu lisäksi oman kaupan kehittämishanke.

Ohjelman työskentelytapa on prosessinomainen ja vuorovaikutteinen. Ohjelman työmuodot kytketään vahvasti oman kaupan kehittämiseen. Osallistujien käytössä on verkko-oppimisympäristö, joka tukee oppimista ja mahdollistaa aktiivisen vuorovaikutuksen lähijaksojen välillä.

Ohjelman hinta

Koulutusohjelman hinta on 6 500 € + alv 24 % /henkilö. Hintaan sisältyvät seminaarijaksot ja -materiaalit, palaute oppimistehtävistä ja kehittämishankkeen ohjaus. Hintaan ei sisälly ohjelman lukemiston kirjat eivätkä mahdolliset matka- ja majoituskulut. Kv-jakson hinta on 1500 € + alv 24 %/henkilö. Matka- ja majoituskulut eivät kuulu hintaan. [Huomioi stipendituki MT-ohjelmaan ja EMBA-opintoihin \(Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiö sr\).](#)

Koulutusohjelman laajuus on 18 opintopistettä ja kv-jakson laajuus 3 opintopistettä. Suoritukset hyväksytään täysimääräisenä Jyväskylän yliopiston Executive MBA-ohjelmaan, joka on laajuudeltaan 100 opintopistettä.

Ohjelman ajankohdat ja teemat

KAUPAN TULEVAISUUS JA DIGITALISAATIO 23. - 24.10.2018

- Verkkokauppa
- Kauppias ja digitalisaatio
- Maailman muutos ja innovaatiot

ASIAKAS

20. - 21.11.2018

- Asiakastiedon hyödyntäminen vähittäiskaupassa
- Muuttuva kuluttajakäyttäytyminen ja kaupan palvelumallit
- Kaupan strateginen kehittäminen

PALVELUKULTTUURI

11. - 12.12.2018

- Odotukset ylittävän asiakaskokemuksen muotoilu
- Innovointiharjoitus
- Osaava ja palveleva henkilöstö

HENKILÖKOHTAINEN TEHOKKUUS

17. - 18.01.2019

- Itsensä johtaminen
- Vuorovaikutus ja haastavat esimiestilanteet
- Vakuuttava viestintä

SITOUTTAVA JOHTAMINEN

20. - 21.02.2019

- Innostusta luova esimiestyö
- Eettinen johtaminen
- Työn merkityksellisyys ja motivaatio

KANSAINVÄLINEN OPINTOJAKSO

01. - 06.04.2019

- Kansainvälinen kilpailu
- Palvelukonsepteja maailmalta
- Matkakohde valitaan yhdessä osallistujien kanssa. Edellisten MT-kurssien kohteet ovat olleet New York ja Kalifornia.

Lisätiedot

Koulutusohjelman johtaja Pasi Aaltola
040 513 4682, pasi.aaltola@jyu.fi

Ilmoittautumiset

pirjo.kostiainen@kesko.fi, 050 387 5779