

MENESTYKSEN TEKIJÄT

Johtamiskoulutusohjelma K-ryhmän huippukauppiaille



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

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

Menestyksen Tekijät -ohjelman suorittaneet suosittelevat!



Jussi Perälä, Kauppias
K-Rauta Oulunkylä, Helsinki

Lähdin koulutukseen koska halusin saada uutta potkua ja virikkeitä työhöni. Kurssijaksot olivat hyvin suunniteltuja ja kouluttajat todella ammattitaitoisia. Täytyy tosin myöntää, että tiivis opiskelutahti vaati myös ponnisteluja. Kun kauppiaita on eri toimialoilta ja keskustelu avointa, niin mikä voisi olla parempaa kuin nimenomaan oppi toisilta kauppiailta. Kurssitehtävät haastoivat tutkimaan itseä niin kauppiaina kuin yksilönä. Sain uusia ajatuksia johtamiseen ja myös kaupan ilmeeseen. Suosittelen koulutusta kaikille! Joskus on vaan hypättävä ensin ja mietittävä sitten, mitä tulikaan tehtyä.



Timo Ojala, Kauppias
K-supermarket Teljänportti,
Kokemäki

Itsensä kehittäminen ja uuden oppiminen on mielestäni kauppiiaan työssä olennaisen tärkeää. Kurssi oli aivan loistava työväline johtamisen kehittämiseen. Kurssin parasta antia oli se, että opiskelu herätti miettimään asioita eri tavalla. On hienoa kuulla kokemuksia ja verkostoitua eri alan huippukauppiaiden kanssa, näkökulmat ja haasteet ovat kuitenkin hieman erilaisia eri toimialoilla. Jatkan opiskelua Executive MBA-ohjelmassa ja odotan innolla seuraavia jaksoja! Suosittelen koulutusta kaikille kauppiaille, jotka haluavat kehittää itseään.



Mika Timonen, Kauppias
Citymarket Easton,
Helsinki

Haluan kouluttaa itseäni niin, että voin taata kaupalleni tulevaisuudessa jatkuvan kasvun sekä uudistumisen edellytykset. Liiketoiminnan ja organisaation kasvu vaatii vahvoja johtamistaitoja. Opintojen alussa kokonaisuus tuntui laajalta. Koulutuksen rakenne kuitenkin selkeytti hyvin ja jäseni oppimisprosessia. Sain jopa perehdyttyä epämuikavuusalueeseen, eli digitaalisuuteen. Opin hyödyntämään asiakasdataa monipuolisemmin käytännön työssä. K-perheen ryhmädynamiikka energisoi minun opiskelua - kurssin lopussa heräsi jopa uusi mielenkiinto jatko-opintoihin! Suosittelen lämpimästi koulutusta! Vuosien työkokemus on hyvä päivittää ajantasalle.

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

OHJELMAN TYÖMUODOT

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

Työskentelytapa on prosessinomainen ja vuorovaikutteinen. Ohjelman työmuodot kytketään vahvasti oman kaupan kehittämiseen. Osallistujien käytössä on verkkooppimisympäristö, joka tukee oppimista ja mahdollistaa aktiivisen vuorovaikutuksen lähijaksojen välillä.

OHJELMAN HINTA JA LAAJUUS

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.

Vapaavalintaisen kv-jakson hinta on 1500 € + alv 24 % / henkilö. Matka- ja majoituskulut eivät kuulu hintaan.

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

emba.jyu.fi/mt2020

OHJELMAN AJANKOHDAT JA TEEMAT

KAUPAN TULEVAISUUS JA DIGITALISAATIO 05. - 06.10.2020

- / Maailman muutos ja digitalisaatio
- / Digitaalinen markkinointi
- / Verkkokauppa

ASIAKAS, 05. - 06.11.2020

- / Asiakaskokemuksen johtaminen
- / Muuttuva kuluttajakäyttäytyminen ja kaupan palvelumallit
- / Kaupan strateginen kehittäminen

PALVELUKULTTUURI, 09. - 10.12.2020

- / Palvelumuotoilu
- / Strateginen osaamisen johtaminen
- / Osaava ja palveleva henkilöstö

HENKILÖKOHTAINEN TEHOAKUUS 11. - 12.01.2021

- / Itsensä johtaminen
- / Johtamisviestintä ja vuorovaikutus
- / Vakuuttava viestintä

SITOUTTAVA JOHTAMINEN, 11. - 12.02.2021

- / Innostava ja valmentava johtaminen
- / Vuorovaikutustaidot ja tunteiden johtaminen
- / Delegointi ja johtamistyylit

KANSAINVÄLINEN OPINTOJAKSO, vko 12/2021

- / Kansainvälinen kilpailu
- / Palvelukonsepteja maailmalta

Matkakohde valitaan yhdessä osallistujien kanssa. Edellisten MT-kurssien kohteet ovat olleet New York, Kalifornia ja Lyon.

ILMOITTAUTUMINEN

mari.leino@kesko.fi 050 526 4778

LISÄTIEDOT

koulutusohjelman johtaja, Sirpa Koponen
040 836 8841, sirpa.koponen@jyu.fi