

## HOIVA- JA HYVINVOINTIALAN YRITTÄJIEN KOULUTUS

### 1. LAADUNHALLINNAN TYÖKALUJA

Aika: 15.10.2009, klo. 9:00 - 16:00

Paikka: Haukipudas, Teollisuustie 1

Hinta: 40 eur+ alv, sisältää materiaalin ja kahvituksen

Kouluttajat: Veli Puttonen, Olli-Pekka Herola, Promana Oy

Tavoite: ***Perehdytään laatuajatteluun ja sen soveltamiseen sekä omien palvelujen tuotteistamiseen***

Sisältö:

- Laatuajattelu ja sen merkitys palveluiden tuottamisessa
- Tutustuminen laadunhallinnan työkaluihin
- Laadun osoittaminen ja mittaaminen
- Laatuajattelun soveltaminen omaan toimintaan (menetelmät ja mittarit)
  
- Palvelujen tuottamisen perusteita
- Palvelujen sisällön määrittäminen
- Palveluun liittyvän työmäärän ja ajankäytön arviointi
- Kustannustekijöiden määrittäminen ja hinnoittelu

### 2. ESIMIESTYÖN APUVÄLINEITÄ

Aika: 27.10.2009, klo. 9:00 - 16:00

Paikka: Ii, Micropolis, Piisilta 1

Hinta: 40 eur +alv, sisältää materiaalin ja kahvituksen

Kouluttajat: Veli Puttonen, Olli-Pekka Herola, Promana Oy

Tavoite: ***Opitaan välttämään ylimääräiset kustannukset etukäteissuunnittelulla sekä saadaan valmiuksia henkilöstön tuottavuuden kohottamiseen.***

Sisältö:

- Työnantajan oikeudet ja velvollisuudet
- Esimiehen rooli ja tehtävän sisältö
- Esimiehen vastuut, oikeudet ja velvollisuudet, esimies työnantajan edustajana
- Työntekijän oikeudet, velvollisuudet ja vastuut
- Työsuhteen elinkaari
- Työehtosopimusten merkitys ja tulkinta
- YT- menettelyssä huomioitavat asiat
- Palkitsemisjärjestelmät ja -tavat
  
- Hyvän esimiestyön osa-alueet
- Alaistaidot
- Kehityskeskustelu esimiehen johtamisvälineenä
- Psykologinen työsuhteiden ylläpitäminen, sopimuksen päivittäminen
- Konfliktien hallinta ja ratkaiseminen
- Perehdyttäminen
- Viestintä esimiehen työkaluna haluttujen asioiden saavuttamiseksi
- Työryhmät ja yhteistyö. Eri-ikäisten johtaminen, ”ikäjohtaminen
- Työryhmän muodostaminen ja muodostuminen

### 3. HANKINTALAIN MUKAISET TARJOUKSET, MYYNTI JA MARKKINOINTI

Aika: 3.11.2009, klo. 9:00 -16:00  
 Paikka: Haukipudas, Teollisuustie 1  
 Hinta: 40 eur +alv, sisältää materiaalin ja kahvituksen  
 Kouluttajat: Veli Puttonen, Olli-Pekka Herola, Promana Oy

Tavoite: ***Lisätään valmiuksia vastata tarjouspyyntöön ja ymmärtää sopimusten pääsisällöt sekä löydetään omaan toimintaan sopivin markkinointikanava***

- Hankintalain vaatimukset ja alan tilanne
- Kilpailutuksen vaihtoehdot
- Tarjouspyyntöjen sisältö
- Hinnan määrittäminen, koko sopimuskauden huomioiminen
- Tuotteistettujen palveluiden esittäminen, ilmaiseminen tarjouspyynnön mukaisesti
- Tarjouksen laadinta
- Hankintapäätökseen reagointi
- Palvelusopimukset
- Yhteistyö eri viranomaisien kanssa, velvollisuudet
  
- Toimialan lähtökohtatilanne, toimintaympäristö
- Markkinatilanne, muutokset ja toimialan kehitysnäkymät
- Kysynnän kehitys / hoiva- ja hyvinvointi- sekä sosiaali- ja terveysalan yleinen kehitys
- Markkinointiviestintä, henkilökohtainen myyntityö, suhdetoiminta, mainonta
- Asiakkaiden tunnistaminen, segmentointi
- Julkinen palvelun ostaja / yksityinen palvelun ostaja
- Sidosryhmäni ja niiden huomioiminen
- Asiakkaiden ostopotentiaalin tunnistaminen
- Oman yrityksen markkinointi, markkinointisuunnitelma
- Oman liiketoiminnan kannalta sopivin ja tehokkain markkinointiviestintäkanava