

Innovatiivista johtamista ja verkottumista

Kaupan JOKO 2010
Kaupan alan johtamiskoulutusohjelma



Kaupan alan johtamiskoulutusohjelma Kaupan JOKO tarjoaa sinulle **käytännön keinoja ja ratkaisuja** menestymiseen. Kilpailuilla ja nopeasti muuttuvilla kaupan alan markkinoilla menestyvät ne, joilla on **näkemystä, kykyä ja ketteryyttä** strategioiden jalkauttamiseen. Lisäksi on pystyttävä nopeasti vastaamaan toimintaympäristön muutoksiin. Kaupan JOKO-ohjelman aikana **kehität osaamistasi vastataksesi alan haasteisiin** ja pääset hyödyntämään Aalto-yliopiston tuoman poikkitieteellisen tarjonnan mahdollisuudet. Tutustu ohjelman sisältöön!

Ohjelma on kehitetty yhteistyössä **HSE Executive Educationin, Helsingin kauppakorkeakoulun ja Kaupan Liiton kanssa.**

Kenelle

Päivittäis- ja erikoistavarakaupan sekä tukkukaupan johto- tai esimiestehtävissä toimiville sekä heidän strategisille yhteistyökumppaneilleen ja kaupan alan teollisuudelle. Ohjelma soveltuu erittäin hyvin niille, joilla on vähintään viiden vuoden kokemus

INFOTILAISUUS

Tervetuloa Kaupan JOKO 2010 -infotilaisuuteen 22.1.2010 klo 8.00–10.30. Tilaisuudessa saat lisätietoa ohjelmasta ja kuulet osallistujan kokemuksia. Ilmoittaudu osoitteessa www.hseee.fi/events

kaupan liikkeenjohdollisista tehtävistä ja jotka ovat vastuussa organisaationsa strategian ja muutoksen jalkauttamisesta. Lisäksi ohjelma soveltuu hyvin myös henkilöille, jotka ovat tulevaisuuden avainhenkilöitä tai joille suunnitellaan vastuullisia kaupan liikkeenjohdollisia tehtäviä lähitulevaisuudessa.

Hyödyt osallistujalle ja organisaatiolle

- Saat näkökulmia asiakas- ja kilpailijatiedon analysointiin sekä tulkintaan osana strategiatyöskentelyä
- Avarrat näkemystäsi tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuuksista ja uusista ansaintalogiikoista
- Syvennät ymmärrystäsi kaupan alan toimijoiden sidosryhmäsuhteista, yhteistyö- ja kumppanuusverkostoista ja niiden tehokkaasta johtamisesta sekä kokonaisvaltaisesta kehittämisestä
- Pehdyt kokonaisvaltaisesti kaupan arvoketjun läpäiseviin prosesseihin ja löydät keinoja niiden kustannustehokkaaseen johtamiseen
- Kehität osaamistasi kaupan alan organisaation toiminnan mittaamisessa ja tulosten arvioinnissa
- Hyödynnät uusia näkökulmia henkilöjohtamistarpeiden tunnistamiseen sekä omien johtamistoimenpiteiden valintaan
- Saat mahdollisuuden verkostoitua alan toimijoiden ja yhteistyökumppaneiden kanssa

HSE EXECUTIVE EDUCATION

Laajuus

Vuoden mittainen opintokokonaisuus koostuu viidestä eri lähikoulutusjaksosta. Koulutuspäiviä on yhteensä 16. Lisäksi ohjelman aikana toteutetaan työryhmittäin strategia-työt mukana olevien yritysten haasteista.

Parhaita käytäntöjä alan yritysten ylimmältä johdolta

Kullakin koulutusjaksolla vierailee alan edelläkävijäyritysten ylintä johtoa jakamassa kokemuksiaan organisaationsa parhaista käytännöistä ja strategisista ratkaisuisista jakson teemaan liittyen. Vierailijat tarjoavat käytännön näkökulman strategiseen kehittämistyöhön.

Yritysvierailut

Osallistujien toiveiden mukaisesti ohjelmassa voidaan järjestää benchmarking- ja yritysvierailuja kotimaassa ja/tai ulkomailla erillistä veloitusta vastaan.

Ulkomaanopintojakso

Ohjelmassa järjestetään vapaaehtoinen, englanniksi toteutettava ulkomaanopintojakso, jonka aiheita ovat muun muassa kansainvälinen johtaminen ja globaali bisneksenteko sekä monikulttuurisessa ympäristössä toimiminen. Opintomatkan ajankohta ilmoitetaan myöhemmin.

Sisältö

1. jakso: 22.–24.3.2010

Liiketoiminta- ja kansainvälistymisstrategiat

- Antaa kokonaisvaltaisen kuvan kaupan liiketoiminta- ja kansainvälistymisstrategioista sekä vaihtoehtoisista liiketoimintamalleista
- Lisää ymmärrystä toimintaympäristön muutoksesta ja sen vaikutuksista strategiseen johtamiseen
- Parantaa valmiuksia liiketoimintamallien strategiseen suunnitteluun ja päätöksentekoon
- Avartaa näkemyksiä tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuuksista ja uusista ansaintalogiikoista
- Mitä on strateginen ketteryys?

2. jakso: 3.–5.5.2010

Asiakkuuksien johtaminen ja hallinta

- Hahmottaa kaupan alan asiakkaiden ostokäyttäytymistä, heidän ostokokemuksiensa muodostumista ja asiakkuusprosesseja
- Antaa näkökulmia asiakas- ja kilpailijatiedon analysointiin sekä tulkintaan osana strategiatyöskentelyä
- Lisää ymmärrystä asiakkuuksien kokonaisvaltaisesta johtamisesta kilpailuedun lähteenä
- Tarjoaa keinoja asiakastytyväisyyden ja -uskollisuuden vahvistamiseen

3. jakso: 6.–8.9.2010

Arvoketjun johtaminen ja hallinta

- Kaupan alan toimijoiden sidosryhmäsuhteet, yhteistyö- ja kumppanuusverkostot ja niiden tehokas johtaminen sekä kokonaisvaltaisen kehittämisen
- Kaupan arvoketjun läpäisevät prosessit ja keinoja niiden kustannustehokkaaseen johtamiseen
- Arvoketjun strateginen johtaminen
- Yhteiskuntavastuullisuuden strateginen merkitys

4. jakso: 11.–13.10.2010

Tiedolla johtaminen ja toiminnan ohjaaminen

- Keinoja faktatiedon analysointiin ja tulkintaan strategisessa suunnittelussa
- Nykyaikaisten johtamis- ja toiminnanohjausjärjestelmien tuottaman tiedon hyödyntäminen asiakasprosessien ja logististen toimintaketjujen hallinnassa ja oman toiminnan asiakaslähtöisemmässä sekä kokonaisvaltaisemmassa kehittämisessä
- Kaupan alan organisaation toiminnan mittaaminen ja tulosten arviointi

5. jakso: 15.–17.11.2010

Henkilöstöjohtaminen ja kompetenssien hallinta

- Osaamisen ja kompetenssien strategialähtöinen määrittäminen ja kehittäminen
- Näkökulmia henkilöjohtamistarpeiden tunnistamiseen ja omien johtamistoinnien valintaan
- Keinoja henkilöstön voimavarojen parempaan hyödyntämiseen, yhteishengen ja motivaation sekä sitouttamisen herättämiseen ja keskinäisen työnteon sujuvuuteen

Hinta

Ohjelman hinta on 11 900 euroa + alv 22 %. Hinta ei sisällä matka-, majoittautumis- eikä muita kulukorvauksia.

Ilmoittautuminen

Ohjelma alkaa maaliskuussa 22.3.2010. Ilmoittaudu 12.2.2010 mennessä osoitteessa www.hseee.fi/ilmoittautuminen

Koulutuspaikka

Koulutusjaksot järjestetään koulutustiloissamme Helsingin Kampissa (Meckelininkatu 3 C, 00100 Helsinki) lukuun ottamatta ensimmäistä jaksoa, joka pidetään internaattissa. Tämä mahdollistaa osallistujien tiiviin verkostoitumisen heti ohjelman alussa.

Pidätämme oikeudet muutoksiin.



Osaamisstrategian moottori käynnistyi

– Kaupan JOKO oli ensimmäinen laatu-
aan, ja siihen oli helppo tarttua, 17 vuotta
kaupan alalla työskennellyt Sini Syväjärvi
perustelee koulutusohjelman valintaansa.
Hän kaipasi syventävää, korkeatasoista
koulutusta strategisesta ajattelusta, kau-
pan toimialasta ja liiketoimintamalleista.

Aloittaessaan koulutusohjelman Syväjärvi
työskenteli Keskosssa.

– Vaihtaessani MetroAutoon päätimme
esimieheni kanssa, että jatkan ohjelmas-
sa: kauppa se on autokauppakin.

Myös autoalan JOKO olisi alanvaihdon
jälkeen ollut vaihtoehto. Parhaiden
käytäntöjen oppiminen muilta toimialoilta
tuntui kuitenkin hyvältä ajatukselta.

Noin 30:stä kaupan alan ammattilaisesta
koostuva ryhmä kokoontui viisi kertaa
kolmi- ja nelipäiväisille lähiopetusjak-
soille puolentoista kuukauden välein.
Jaksoilla kuultiin luennoitsijoita, tehtiin
ryhmätöitä ja keskusteltiin paljon. Myös
vierailijoita eri yrityksistä kävi kertomassa
omista käytännöistään.

– Nämä yrityscaset välipaloina olivat
todella kiinnostavia. Tiedon jano kasvoi
parhaita käytäntöjä miettiessä.

Mieleenpainuvien jaksoiden lisäksi liiketoiminta- ja kansainvälistymisstrategioita.

– Tämä helikopteriperspektiivi yrityksen
koko liiketoimintastrategiaan oli äärim-
mäisen kiehtova. Mietimme yhdessä
erilaisia teorioita ja vertailimme strate-
giatyökaluja.

Myös henkilöstöjohtamista ja kompetens-
sien hallintaa käsittelevä jakso oli erittäin
antoinen. Osallistujat pääsivät tarkastele-
maan itseään ja toimintatapojaan liiketoi-
minnan valmentajan näkökulmasta.

Merkittävä kokonaisuus oli ohjelman
aikana pienryhmässä työstetty strategia-
työprojekti.

– Meillä oli upea, eri kaupan aloilta
koottu sekaryhmä ja huippuohjaaja.
Työmme aiheeksi valikoitui MetroAuton
osaamisstrategia. Strategiatyö oli ihan

ykkösjuttu koko valmennuksessa, ja
sain siitä runsaasti apua omaan työhön
mielettömän sparrausryhmän tukemana,
Syväjärvi hehkuttaa.

Tämän strategiatyön elementtejä käyte-
tään edelleen MetroAutoissa.

Koulutusohjelman päättyttyä Sini Syvä-
järven vastuualue laajeni henkilöstö-
päällikön tehtävistä sisäisten palvelujen
johtamiseen, johon kuuluvat henkilöstö-,
it- ja laatuasiat sekä sisäinen viestintä.

Kaupan JOKO sopii hänen mukaansa
etenkin kaupan alan henkilöille, joille
suunnitellaan entistä vaativampia strate-
gisia tehtäviä yrityksessä.

– Koulutusohjelman isoja etuja strategia-
työn ohella on verkostoituminen upeisiin
ihmisiin, Syväjärvi vinkkaa.

Jatko-opiskeluakaan hän ei ole sulkenut
pois.

– Olen aika hanakka tarttumaan, kun
hyvä juttu tulee eteen, Syväjärvi kertoo
hymyillen.

Sini Syväjärvi

sisäisten palvelujen johtaja, MetroAuto,
Kaupan JOKO 2008

Heikki Ropponen, Kaupan Liitto:

”Kaupan JOKO-ohjelman osallistujien kokemukset ovat olleet erinomaiset; ne ovat ylittäneet laadullisilta ominaisuuksiltaan kaikki odotukset. Parasta ohjelmassa on monipuolisuus sekä kotimaiseen ja kansainväliseen maaperään pureutuminen. Ohjelma on suunniteltu kaupan yritysten todellisia tarpeita kuunnellen. Osallistujat saavat ohjelman aikana parhaat eväät tulevaisuuden haasteita varten ja luovat samalla arvokkaita kontakteja muihin kaupan alan toimijoihin.”

HSE EXECUTIVE EDUCATION

Asiantuntijoina mm.

Richard Cuthbertson,
Said Business School, University of Oxford



Senior Research fellow, Dr. Richard Cuthbertson is an expert in retail strategy, loyalty marketing and consumer insight. He has worked with many companies, including Tesco, Sainsbury's, P&G, Casino, BP, Abbey, IBM, KPMG and BCG on projects associated with improving customer experiences, satisfaction and loyalty through the intelligent use of information.

Jarmo R. Lehtinen,
Aspectum Oy

Kauppatieteiden tohtori, professori Jarmo R. Lehtinen on työskennellyt yritysjohtajana, konsulttina ja professorina sekä Suomessa että ulkomailla, mm. USA:ssa. Lehtinen on kirjoittanut johtamisesta ja asiakkuuksien kehittämisestä 20 kirjaa. Hänen keskeisimmät osaamisalueensa ovat asiakkuuslähtöinen toiminnan kehittäminen sekä kansainvälisten markkinoiden etsiminen ja kehittäminen.

Arto Lindblom,
Helsingin kauppakorkeakoulu

KTT Arto Lindblom on Helsingin kauppakorkeakoulun kaupan professori ja kaupan maisteriohjelman johtaja. Professori Lindblom on keskittynyt viimeaikaisessa tutkimustyössään kaupan alan yritysten liiketoimintamalleihin ja -konsepteihin sekä kaupan liiketoiminnan strategiseen johtamiseen. Hänen muita tutkimusintressejään ovat kauppiasyrittäjyys, tiedolla johtaminen sekä tavarantoimittajien ja kaupan keskinäiset valtasuhteet.

Mika Pantzar,
Helsingin kauppakorkeakoulu

Mika Pantzar on teknologiatutkimukseen ja käyttäjäläheisten innovaatioiden tutkimukseen erikoistunut taloustieteilijä ja

kauppatieteiden tohtori. Hän on Kuluttajatutkimuskeskuksen tutkimuspäällikkö ja toimii akatemiaturkijana Helsingin kauppakorkeakoulussa. Pantzar on julkaissut yli 100 artikkelia sekä palkitun kirjan Kuinka teknologia kesytetään.

Visa Huuskonen,
Leaderment Oy ja Turun kauppakorkeakoulu

Visa Huuskonen, KTT, toimii kehittämiskonsulttina Leaderment Oy:ssä sekä dosenttina Turun kauppakorkeakoulussa. Huuskonen työskenteli Nokian palveluksessa 1997–2002, jolloin hän toimi henkilöstö- ja HR-toiminnan kehittäjänä, globaalien HR-tietojärjestelmäprojektin (SAP) vetäjänä ja yhtiön muutosjohtajana.

Heikki Peltola,
Nostetuotanto Oy

Heikki Peltola, KTM, toimi 20 vuotta K-ryhmässä ja on vuodesta 1997 lähtien kouluttanut yli 50:n suomalaisen yrityksen johtoa ja henkilöstöä. Peltolan mielestä tämän päivän nk. hyperkilpailu edellyttää johtamista, jossa ihmisiä rohkaistaan vastuuseen, luovuuteen, uteliaisuuteen ja oma-aloitteellisuuteen. Muun muassa näitä teemoja hän on käsitellyt kaupan alaan sekä ihmisten ja itsensä johtamiseen liittyvissä kirjoissaan.

Esko Kilpi,
Esko Kilpi Oy

Hänen perustamansa yritys, Esko Kilpi Oy, on Suomen johtava ja kansainvälisestikin arvostettu tietointensiivisen ja digitaalisen työn tutkimus-, koulutus- ja konsultointiyritys. Merkittävä osa Esko Kilven työstä on viime vuosina keskittynyt Internet-pohjaisiin liiketoimintamalleihin ja Sosiaalisen Median yrityssovelluksiin. Tietointensiivinen työ muuttaa kuvaamme työstä, johtamisesta ja organisoitumisesta. Koulutuksessa paneudutaan siihen, miten luodaan rikastava suhde työn ja tietoverkkojen välille. Toinen keskeinen teema on agiiliteetin, ketteryyden tuominen kaikkeen toimintaan. Kolmantena suurena kokonaisuutena pohditaan työn tuottavuuden uusia lähteitä vuorovaikutteisen arvonnäkökulmasta. Esko Kilpi on kirjoittanut näistä aiheista useita artikkeleita ja kirjoja sekä luennoinut laajasti Euroopassa, USA:ssa, Lähi-idässä ja Kaukoidässä.

ILMOITTAUTUMINEN

Ohjelma alkaa 22.3.2010.

Ilmoittaudu 12.2.2010 mennessä osoitteessa www.hseee.fi/ilmoittautuminen

Lisätietoja: Riikka Siuruainen, asiakkuuspäällikkö, puh. 040 557 5072, riikka.siuruainen@hseee.fi