

Tiedätkö tämän oman työn tehostamisesta ?

- Miten voit analysoida oman ajan käytön?
- Miksi käyttää Mindmapia?
- Mitä on Business coaching ?

Ajan kohdentaminen asioihin, jotka parhaiten vievät kohti päämäärää, on avainasemassa henkilökohtaisten tavoitteiden saavuttamisessa. Haasteena ovat monet erilaiset tehtävät - sekä suunnitellut että yllättävät. Jaksamisen ja oman hyvinvoinnin kannalta yksityis- ja työelämä tulee olla tasapainossa. Oman tahtotilan ja tavoitteiden selkeys helpottaa käytettävissä olevan ajan käyttämistä keskeisiin asioihin.

Suunnittelussa on tärkeää arvioida tavoitteiden vaatimiin tehtäviin tarvittava aika mahdollisimman realistisesti. Paineet, pettymykset ja epäonnistumisen tunteet johtuvat usein liian optimistisista aika-arvioista sekä muutosten ja yllätysten liian vähäisestä huomioimisesta.

Lähes jokainen painiskelee työssään ajankäytön, yhtäaikaisten työtehtävien, palaverien ja eritahoilta tulevien odotusten viidakossa, tässä muutama esimerkki **"työkalu" oman työn tehostamiseen;**

- **Mindmap** on aivojen toimintaa aktivoiva, helposti opittava tekniikka, jota voidaan hyödyntää suunnittelussa, muistiinpanoissa, ideoinnissa jne. Tekniikkaa on helppo hyödyntää joko yksin tai ryhmän kanssa. Mindmapista käytetään myös nimitystä miellekartta.
- **Lukemisen tehostaminen;** lukeminen on säilyttänyt asemansa keskeisenä oppimis- ja tiedonsiirtotapana. Tietojemme ylläpitämiseksi ja ajan tasalla pysymiseksi on lähes välttämätöntä lukea työhön liittyvää kirjallisuutta, raportteja, tutkimuksia, artikkeleita jne.
- **Yhteistä pelisäännöistä** sopiminen vähentää turhaa ajan ja energian käyttöä ja auttaa jokaista saamaan enemmän aikaan. Pelisääntöjen ei tule olla jäykkiä tai byrokratiaa lisääviä. Pelisäännöt voivat olla vaativia, silti niiden on hyvä olla hengeltään yhteistyötä rakentavia sekä yksilöitä arvostavia.

Tiedätkö tämän myyntitaitojen kehittämisestä?

- Miten menestyväille kaupalle saadaan vahva osaamispääoma ja yrittäjämäinen ote ?
- Miten asiantuntija oppii myymään ?
- Miksi tuotteen/palvelun hinnoittelu on tärkeää ?

Tehokkaalla myynnillä on kolme päävaatimusta, myyjän täytyy:

1. ymmärtää itseään ja sitä, kuinka hän voi kehittää vahvuuksiaan ja erityisiä kehittämiskohteitaan, ja, mikä tärkeää, hänen täytyy ymmärtää sitä, miten eri asiakkaat näkevät hänet.
2. ymmärtää muita - erityisesti asiakkaita - jotka ovat erilaisia. Asiakkailta on usein erilainen tyyli, odotukset, tarpeet, halut ja pyrkimykset kuin myyjällä. Nämä erot tulisi ymmärtää ja niiden mukaan tulisi toimia.
3. oppia mukauttamaan käyttäytymistään luodakseen tehokkaasti yhteyden asiakkaaseen ja vaikuttaakseen häneen.

Hinnoittelu on yksi merkittävimmistä yrityksen liiketoiminnan kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä. Hinnoittelulla yritys viestii valitsemansa strategian asiakkailleen, mutta tästä huolimatta hinnoittelua ei nähdä strategisesti tärkeänä eikä hinnoittelustrategian tai -mallien kehittämiseen käytetä tarvittavaa määrää resursseja. Liian korkeaksi asetettu hinta voi aiheuttaa markkinaosuuksien menetystä, kun taas liian alhainen hinta voi johtaa huonoon kannattavuuteen ja markkinoiden nopeaan saturoitumiseen.

Haluatko kehittyä, jutella Henkilöstöhallinnon asiantietoa aiheista tai vaihtaa kokemuksia digitaalisesti CHAT (www) tai Skype, tai kuunnella Vlogi (facebook) **ti 14.9. klo 8.30-10.00** Ilmoittautuminen viimeistään ma 13.9. **paivi.kononen(at)hr-consulting.fi tai www.hr-consulting.fi**