

Keuda

Keuda työelämän kumppanina

PASSION LED US HERE

Päivi Ranto

paivi.ranto@keuda.fi

050 415 0969

Keuda



1962

perustettu



6500

opiskelijaa



11

toimipaikkaa



650

työntekijää



60 milj.€

liikevaihto

Tarjoamme asiakkaillemme palveluratkaisuja

Koulutustarjontamme kattaa kaikki koulutusalat

- Auto- ja logistiikkapalvelut
- Hyvinvointipalvelut
- Liike-elämän palvelut
- Luonnonvara- ja ympäristöpalvelut
- Palvelualat
- Teknologia- ja rakentamispalvelut



Palvelumme työelämälle

<p>Tutkinnot ja tutkinnon osat joustavasti tarpeiden mukaan räätälöitynä</p>	<p>Henkilöstö- ja täydennyskoulutukset</p>	<p>Pätevyys- ja korttikoulutukset</p>
<p>Osaamiskartoitukset</p>	<p>Tilaajalle räätälöidyt palvelut: täsmäkoulutukset, muutosturvakoulutus, muuntokoulutus, fasilitoinnit</p>	<p>Koulutus sopimus</p>
<p>Ura- ja rekrytointipalvelut Tiitusta hyödyntäen</p>	<p>Oppisopimus</p>	<p>Rahoitusratkaisut</p>

Keuda

Yrityksen
kehittämis-
kumppani

Yksilöllinen
palvelu

Aktiivinen
alueellinen
yhteistyö

Ylivertainen
asiakas-
kokemus

Kehittävä
ote

**Työelämäpalvelut -
Palvelua yhdeltä luukulta**

Keuda

**Asiakkuuspäällikkö
koordinoi asiakkuutta**

**Toimialapäällikkö
vastaa toteutuksesta**

Keuda

**Kartoitetaan
yrityksen tarpeet**

**Sovitaan yhdessä
jatkotoimenpiteistä**

**Tehdään ratkaisuehdotukset
etenemisestä
vastuuhenkilöineen**

Yhteistyö - Asiakas ja Keuda

**Mitataan
vaikuttavuutta**

**Laaditaan yhteistyössä
etenemis- ja toteutus-
suunnitelma**

**Täsmennetään sisältöjä
joustavasti tarpeiden
mukaan**

**Toteutetaan
sovitut palvelut**

Keuda

Case Mäntsälä "Verkkönäkyvyys kuntoon"



KOULUTUSPÄIVIEN ALUSTAVA SISÄLTÖ

18.1.2019 Koulutuksen esittely

5.3.2019 Tukipäivä alkutaipaleella oleville

Luodaan profiileja ja yrityssivuja some-kanaviin. Harjoitellaan perusasioita. Neuvoja ja sparrausta [www-sivuihin](#) liittyen, esimerkiksi:

- Millaiset [www-sivut](#) tarvitsen vai tarvitsenko?
- Teenkö itse vai ostanko?
- Itse tekemisen vaihtoehdot
- Ostaminen: oikean vaihtoehdon valinta ja yhteistyö sivujen tuottajan kanssa.

1.päivä 15.3.

Viestintä- ja sisältösuunnitelma ja sen työstämisen aloitus

- Kohderyhmäni: ketä pyrin tavoittamaan ja mistä heidät tavoittaa.
- Minne haluan saada asiakkaat: FB-sivu, WWW-sivut, myymälä...
- Kanavat, joissa haluan näkyä.
- Miten haluan näkyä: millainen on minun ja yritykseni näköinen materiaali verkossa.
- Mitä sisältöä tulen tuottamaan. Vai käytänpö apua?

Tietoa some-kanavien käyttäjistä ja käyttötavoista
Hakusanooptimointi

2.päivä 27.3.

Sisällön tuottamista

- Tekstin tuottaminen, muokkaus ja siirto kanavaan
- Kuvien tuottaminen, muokkaus ja siirto kanavaan
- Videoiden tuottaminen, muokkaus ja siirto kanavaan (jos ehditään)

3.päivä tarkentuu

Facebook-, Instagram- ja Google-mainonta

4. päivä 2. tai 3.5. (päätetään yhdessä 15.3.)

Analytiikkapäivä: Google Analytics, Fb- ja Ig-analytiikka
(Tarvittaessa video-osuus jatkuu tässä)

5.päivä 15.5.

Asiakkuuksien hoitaminen (niille, jotka suorittavat tämän tutkinnon osan)

6. päivä 22.5.

Työpaja: Tukea sisällön tuottamiseen ja tutkinnon osien suorittamiseen

Kesäkuu

Näytöt ja arviointikeskustelut

Keuda



NÄKEMYKSELLINEN MYYJÄ JA ASIAKKUUKSIEN HOITAJA

Haluatko kehittyä tuloksekkaaksi ja näkemykselliseksi, asiakkaan liiketoimintaa edistäväksi myyjäksi? Tai kehittyä asiakaspalvelijasta aktiiviseksi asiakkuuden hoitajaksi ja myynnin edistäjäksi?

Koulutuksen perusosassa kehitetään suunnitelmallista työskentelytapaa ja asiakastyössä tarvittavia taitoja sekä panostetaan asiakasymmärryksen hankkimiseen.

Syventävä osa valitaan oman työtehtävän mukaan:

- **Ratkaisumyynnissä** syvennetään myyjän taitoja toimia näkemyksellisenä, asiakasta konsultoivana ratkaisumyynijänä.
- **Assistentti- ja sihteerityön** palveluissa syvennetään digitaalisia ja viestinnällisiä taitoja.

Koulutuksessa suoritetaan liiketoiminnan ammattitutkinto tai sen osa. Hinta 350 e koko tutkinnon suorittamiseen, 150 e yksi tutkinnon osa. Hintaan sisältyy DiSC-analyysi.

Hakeutuminen:
Ilmoittaudu mukaan:
bit.ly/hakeudu

KOULUTUSPÄIVIEN
ALUSTAVA SISÄLTÖ JA
AIKATAULU

PERUSOSA

AVAUSPÄIVÄ 0,5 PV
6.3.2019 KLO 9-14

Orientaatio opintoihin Keudassa

- "Minä myyjänä/asiakkuuden hoitajana" alkukysely ja -keskustelu
- Omien tavoitteiden asettaminen koulutukselle ja harjoituspäiväkirjan aloittaminen

Esiteltävä

1. TUNNE KOHDERYHMÄSI JA ASI-
AKKAASI – PALVELE PAREMMIN JA
MYÖ ENEMMÄN
21.3.2019 KLO 9-15.30

- Kohderyhmämme; ketkä tarvitsevat palveluitamme
- Oikeisiin yrityksiin panostaminen ja panostuksen oikea-aikaisuus (ostoikkuna)
- Toimiala- ja asiakasymmärrys; "Think like your customer"
- Henkilöt ostopäätöksen takana
- Myyntityön ja asiakkuuksien hoidon vaiheet
- Erilaisten asiakkuuksien hoitaminen
- Disc-analyysin pohjustus

Keuda



• YKSINYRITTÄJÄ •
AKATEMIA
- EST. 2016 -



Yksinyrittäjäakatemia

TIITUS

Keuda



**TYÖNANTAJA – LÖYDÄ
TULEVAISUUDEN OSAAJAT
YHDELLÄ ILMOITUKSELLA**

Tervetuloa mukaan!

- Parempi aamu Keudassa – kumppanuustapahtuma
- Toimialojen kumppanuusverkostoissa kehitetään ja kehitytään yhdessä
- Muita tilaisuuksia: After Workit, yrittäjien aamukahvitilaisuudet, työpaikkaohjaajien valmennukset, yrittäjien mentorien tapaamiset jne.



KEUDA AFTER WORK

**Tervetuloa 14.5.2019 klo 17.30-20.00,
Krapin Pajalle!**

**Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan
klikkaa tästä!**

Keuda



Keuda

tyoelamapalvelut@keuda.fi

040 174 5627

www.keuda.fi / chat

