




## Yrityksen myyntikuntokoulutus

ETÄOPISKELU 		KOULUTUKSEN KESTO 7 KK
<p>Haluatko varmistaa, että yrityksesi on aina houkutteleva mahdollisille ostajille ja valmiina yrityskauppaan? Yrityksen myyntikuntokoulutus tarjoaa sinulle käytännön työkalut kehittää yrityksesi tulosta ja vahvistaa sen arvoa. Olipa tavoitteenasi yrityksen myynti tai liiketoiminnan kasvu, tämä koulutus auttaa sinua luomaan kestäväen kehityspolun.</p>		Alkaa <span style="float: right;">Ilmoittaudu viimeistään</span>
		 ETÄKOULUTUS 21.5.2025 18.5.2025
Hinta €	1 500 + alv 25,5%	 <b>Maksa joustavasti OP:n rahoituksella.</b> >

### Kasvata yrityksesi arvoa ja vakuuta ostajat

Tiesitkö, että yrityksesi tulisi olla jatkuvasti myyntikunnossa, vaikka myynti ei olisikaan ajankohtainen juuri nyt? Potentiaaliset ostajat etsivät houkuttelevia ja kannattavia yrityksiä – ja sinä voit varmistaa, että oma yrityksesi erottuu joukosta. Jos myynti ei ole vielä suunnitelmassa, voit hyödyntää samoja kehitysmenetelmiä liiketoimintasi vahvistamiseksi ja kasvun tukemiseksi.

Yrityskauppaan valmistautuminen voi tuntua myös monimutkaiselta prosessilta. Mielessäsi voi olla monia kysymyksiä. Saatat pohtia, oletko valmis myymään yritystoimintasi, joka on ollut elämäntyösi. Pohdit, osaatko huomioida kaikki tarvittavat asiat. Mielessäsi voi olla epävarmuus, tunnistatko yrityksesi myynnillisen arvon, tiedätkö mitä myytävää yrityksessäsi on.

Tässä koulutuksessa luot selkeät työkalut ja toimintasuunnitelman yrityksesi kehittämiseksi myyntikuntoon tai kasvupolulle. Koulutus tarjoaa sinulle käytännönläheistä tietoa ja konkreettisia työkaluja, joita voit hyödyntää heti omassa yritystoiminnassasi.

### Miksi osallistua?

- **Myyntikunto-osaamisen salkku** – Opit analysoimaan yrityksesi nykytilan ja kehittämään sitä myyntikuntoon. Näin varmistat, että yrityksesi arvo kasvaa ja kiinnostaa ostajia.
- **Selkeä reittikartta yrityksen kehittämiseen** – Luot konkreettiset työkalut, joiden avulla yrityksen tulos ja toimintamallit paranevat.
- **Asiantuntijoiden sparraus** – Saat henkilökohtaista ohjausta ja tukea oman kehitystyösi edistämiseksi.
- **Hyödynnä myös ilman myyntiaikeita** – Kehitysmenetelmät tukevat yrityksen kasvua ja vahvistavat liiketoimintaa.

Koulutus sisältää asiantuntijakouluttajien osiot, analysointi- ja kehittämistehtäviä sekä henkilökohtaista sparrausta. Se sopii yrittäjille, jotka haluavat kasvattaa yrityksensä arvoa, kehittää liiketoimintaansa ja varautua tulevaisuuden mahdollisuuksiin – olipa myynti ajankohtaista nyt tai myöhemmin.

Tule mukaan rakentamaan yrityksesi myyntikuntoa ja varmista, että olet valmiina, kun oikea tilaisuus osuu kohdalle!

 Tulosta / tallenna (PDF)

#### Laajuus

Koulutus kestää 7 kk. Siihen sisältyy 5 etäkoulutuspäivää (á 3,5 h), henkilökohtaista sparrausta 2 x 45 min, sekä itsenäistä verkko-opiskelua analysointi- ja kehitystehtävineen.

#### Koulutuspäivät

21.5.2025, loput pvm:t ilmoitetaan myöhemmin



## KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

### Koulutuksen sisältö

Koulutuspäivien aiheet:

1. Lähtötason analyysit ja tavoitteet: Strategian päivittäminen kohti myyntiä, osa 1
2. Strategian päivittäminen kohti myyntiä, osa 2  
Hallitus- ja omistajatyöskentelyn päivittäminen kohti myyntiä
3. Resurssianalyysi – onko käytössä oikeita resursseja? Ovatko resurssit tehokkaassa käytössä?  
Yrityksen sisäisten toiminta- ja johtamisprosessien kehittäminen
4. Yrityksen taloudellisen arvon määrittäminen lähtötilanteessa. Yrittäjän taloudellisen ja muiden omistajatavoitteiden määrittäminen omistajavaihdostilanteessa
5. Operatiivisten kulujen alentaminen. Pääomarakenteen ja taserakenteen muuttaminen. Yrityksen taloushallinnon ja dokumentaation kehittäminen



## KOULUTTAJAT

### Kouluttajat



**Jorma Nordlund**, toimitusjohtaja, Nordcase Consultants Oy

Jorman asiantuntijuus on yritystoiminnan kehittämisessä; perustamisesta tuloksekkaaseen toimintaan. Asenteiden merkityksen, ansaintalogiikan ja toiminnan arkkitehtuurin ymmärtämisen kautta on mahdollista saavuttaa organisaatiolle asetetut taloudelliset ja toiminnalliset tavoitteet. Jorma antaa opiskelijoille ajatusmalleja sekä pohdinnan ja kehittämisen elementtejä valmiiden ratkaisujen sijaan. Hän uskoo, että pikatieta onneen ei liiketoiminnassa juurikaan ole olemassa.



**Päivi Nummi**, ekonomi, KLT,HT, HHJ

Päivi on pitkänlinjan taloushallinnon osaaja niin talousraporttien tuottajana kuin niiden analysoijana. Päiville on tärkeää tuotettujen raporttien hyödyntäminen johtamisessa ja organisaation ohjaamisessa. Kokemusta on kertynyt pienistä toiminimiyrityksistä aina pörssiyritysihin saakka. Kouluttajatyön lisäksi Päivi toimii tilintarkastajana ja on mukana myös yhtiöiden hallitus- ja ohjausryhmätyöskentelyssä. Toiminnan keskiössä Päivillä on aina ollut sekä ihmisten että organisaatioiden kehittyminen. Toimintaa ohjaavana mottona Päivillä on ajatus siitä, että: taloushallinnosta voi puhua myös kansantajuisesti.



## MAKSU JA EHDOT

### Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin [www-sivulla](http://www.rastorinst.fi) osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



**Tommi Männistö**  
asiakkuuspäällikkö  
[tommi.mannisto@rastorinst.fi](mailto:tommi.mannisto@rastorinst.fi)



[0409332704](tel:0409332704)



**Kaisa Vuopala**

asiakasratkaisupäällikkö

[kaisa.vuopala@rastorinst.fi](mailto:kaisa.vuopala@rastorinst.fi)

[040 196 4811](tel:0401964811)

**Rastor**  
**instituutti**   
[www.rastorinst.fi](http://www.rastorinst.fi)