



HALLITUSTYÖSTÄ LISÄÄ ASIAKASARVOA

Asiakasarvon kasvupolku - valmennus

Asiakasarvon Kasvupolku -valmennus koostuu viidestä lähipäivästä ja niiden välillä tehtävästä työstä, jossa yritykset luovat itselleen konkreettisen Asiakasarvon kasvupolun:

1. Mitä meidän pitää tietää ja ymmärtää asiakasarvosta?
2. Mistä luomme asiakasarvoa?
3. Miten asiakasarvo näkyy liiketoiminnan kehittämisessä?
4. Miten yrityskulttuuri luo ja tukee asiakasarvoa?
5. Miten asiakasarvoa johdetaan ja mitataan?

Valmennuksessa yritys saa konkreettisia työkaluja arvon kasvun rakentamiseen. Vuosina 2024 – 26 järjestetään neljä valmennusta.

Valmentajana toimii toimitusjohtaja Pia Rautakorpi Arvova Oy:stä.

Kenelle?

Valmennus on suunnattu mikro- ja pk-yritysten hallituksen jäsenille, toimivalle johdolle ja omistajille. Ennen valmennuksen alkua yritykselle on tehty hankkeen tarjoama Asiakasarvon analyysi.



Miksi?

Asiakkaat arvioivat markkinassa yrityksen kilpailuetua. Vahva kilpailuetu luo perustan kestäväälle liiketoiminnalle.

Asiakasarvo luo

- Kassavirtaa
- Kasvua
- Kannattavuutta
- Kestävyyttä
- Yrityskulttuuria

Ilmoittaudu mukaan!

**Valmennuksen päivät: 4.9.2024, 26.9.2024,
29.10.2024, 19.11.2024 ja 12.12.2024
klo 9-16. Paikka ilmoitetaan.**

Ilmoittautuminen ja lisätiedot:

[Asiakasarvon kasvupolku -valmennus | Pohjois-Karjalan kauppakamari](#)
(pohjoiskarjalankauppakamari.fi)

Ilmoittautuminen päättyy 16.8.2024

- Valmennuksen hinta osallistujille on yrityskoosta riippuen 500-1000 euroa (+alv).
- Valmennuksen käyneet henkilöt saavat Pohjois-Karjalan kauppakamarin myöntämän ammattipätevyydistodistuksen.