



Koolituskonverents 2020

13.11.2019

Sokos Hotel Viru konverentsikeskus

Tere tulemast Eesti koolitusmaastiku aastapäevale, kus saad sisukalt ja mitmekesiselt veeta terve põneva päeva! Sul on võimalus külastada erinevaid töötube, kogeda enda peal, kuidas üks või teine koolitus tundub, koguda hulgaliselt praktilisi nõuandeid, mida saad oma töökohal kas või kohe kasutama hakata, ning arvukalt huvitavaid mõtteid, kuidas (ja kellega!) oma ettevõtte või meeskonna järgmise aasta koolituskalendrit rikastada.

Koolituskonverents on kontaktkonverents, mis viib omavahel kokku koolitajad ja kõik need, kes ettevõttes koolitamise ja arendamisega tegelevad. Konverents annab hea ülevaate koolitusturu hetkeolukorrast, esindatud on ligi 20 juhtivat koolitajat, kelle hulgast leiab nii teadatuntud tegijaid kui ka uusi ja põnevaid tulijaid. Koolitajad esitavad 45 minuti jooksul n-ö teaser'i ühest enda pakutavast koolitusest, et anda küllastajatele aimu, millega täpselt on tegemist ja kas koolitus võiks sobida ka tema ettevõttele.

Töö toimub viies põnevas töötoas – juhtimine, enesejuhtimine ja -areng, müük ja teenindus, kommunikatsioon ning protsessijuhtimine.

Konverentsil oma toodete ja teenuste esitlemisest huvitatud ettevõtetel palume võtta ühendust konverentsi reklaamimüügi projektijuhi Heleri Lööbasega (heleri.loobas@aripaev.ee, telefon 53026292).

PROGRAMM

PEASAAL

08:45 - 09:15 ○ REGISTREERIMINE JA HOMMIKUKOHV

09:15 - 09:35 ○ Moderaatori avasõnad, koolitusettevõtete TOPi austasustamine ja parimate koolitajate väljakuulutamine

9:35 - 10:00 ○ Vestlusring tunnustatud koolitajatega Peep Vainu juhtimisel



Peep Vain



Jaanus Kangur Koolitaja ja konverentsi moderaator



Rita Rätsepp Psühholoog ja koolitaja



Märt Treier Koolitaja ning tele- ja raadioajakirjanik

10:00 - 10:30 ○ Koolituste müümise ja ostmise parimad praktikad



Peep Vain

Ostu-müügiprotsessis on mitmeid takistusi, mis raskendavad kliendi jaoks sobivaima lahenduse leidmist või selleni jõudmist, peamised neist on müüja liigne enesekesksus ja ostja erinevad hirmud ning neist tulenev

liigne usaldamatus.

Peep Vain kirjeldab pikale praktikale tuginedes, kuidas koolituspartneri valimise protsessis enda jaoks sobivaimat koolitajat või koolitusfirmat ära tunda ning jõuda temaga koos lahenduseni, mis tellija ja osalejate vajadustele kõige paremini vastavad. Lihtsustatult – kirjeldades Vain & Partnerid müügilähenedmist, näitab ta, kuidas vältida ostjana n-ö ämbrisse astumist, näha läbi pakkujate võimekust ning varjatud motive ja kuidas koostöös ning mõlemalt poolt ausat mängu taotledes parimate lahendusteni jõuda.

10:30 - 11:00

○ Kuidas tuua välja inimeste tegelik potentsiaal?



Roland Tokko

Juttu tuleb sellest, kuidas aidata töötajatel oma andeid maksimaalselt rakendada ja elada oma tegeliku potentsiaali vääriiselt. Nii, et nad on ise õnnelikud, loovad maksimaalselt väärtust ettevõttele ja on teiste töötajate suhtes toetavad.

11:00 - 11:30

○ KOHVIPAUS

11:30 - 13:00

○ TÖÖTUBADE 1. SESSIOON

Vaata täpsemalt paralleelsaalide ajakava alt.

13:00 - 14:00

○ LÕUNA

14:00 - 15:30

○ TÖÖTUBADE 2. SESSIOON

Vaata täpsemalt paralleelsaalide ajakava alt.

15:30 - 15:50

○ KOHVIPAUS

15:50 - 16:00

○ Toetajate tänamine, auhindade loosimine

16:00 - 16:30

○ Koolitus kui koostöökunst



Jaanus Kangur Koolitaja ja konverentsi moderaator

Lõbusaid ja õpetlikke lugusid sellest, kui tellija, osaleja ja koolitaja koostööst sõltub tulemuslikkus.

JUHTIMINE

08:45 - 11:30

○ Vaata programmi peesaali alt

11:30 - 12:15

○ Inglise keele coaching juhtidele ja tiimidele (kaks ühes)



Evelyn Soidla

Töötuba pakub võimaluse näha ja kogeda ühte osa inglise keele õppimise protsessist väljaõppinud coach'i käe all coaching'u meetodite kaudu.

Nii individuaalne kui ka meeskondlik keeleõppeprotsess saab alguse kliendi keeletaseme kaardistamisest. Seejärel pannakse paika eesmärgid ning tehakse koos plaan, kuidas ja mil viisil koostööd tegema hakatakse. Kogu õpiprotsessi vältel toimub pidev tagasi- ja edasiside andmine. Coaching'u meetodeid kasutades luuakse kliendis suur motivatsioon, mis on kogu õpiprotsessi üks olulisemaid osi. Õppija võtab vastutuse oma õppimise eest ning loob teadlikkust oma õpiharjumuste ja -viiside kohta. Mida teadlikum on õppimise protsess ja mida huvitavam see on, seda kiirem ja tõhusam on tulemus.

Lisaks loob english coaching meeskonnale lisaväärtust, aidates kaasa meeskondlike koostöösuhete ning üksteisemõistmise paranemisele. Kasvab kõigi osalejate eneseteadvustamine ning loomulikult ja sujuvalt paraneb ka inglise keele oskus.

Töötuba on mõeldud erinevate valdkondade juhtidele, personalitöötajatele, kõigile, kes on huvitatud uue kultuuri sissetoomisest organisatsiooni.

12:15 - 13:00 ○ Mis siis, kui da Vincil oli õigus?



Ilona Nurmela

Soovite efektiivsust töökohal? Motiveeritud töötajaid? Hakkama saada uue põlvkonna töötajatega? Evolutsiooniliselt on maailm alati olnud kohanejate päralt. Muu hulgas tähendab kohanemine nn probleeminimestega arvestamist – ADHD, lumehelbikesed, jne. Mis siis, kui me lubaksime töökohal kontrollitud kaost (ja õppeasutustes integreeritud õpet)? Mis siis, kui me lubaksime kõigil tegeleda kõigega, mis neid huvitab, et nad saaks vaadata asju teise pilguga, et nad saaks lahendada konkreetseid probleeme? Mis siis, kui da Vincil oli õigus, et iga inimene on võimeline tegelema mitme asjaga süviti ja järjestikku? Mis siis, kui piire pole ja ainus takistus on meie enda mõistus?

13:00 - 14:00 ○ LÕUNA

14:00 - 14:45 ○ Meeskonna coach'iva juhtimise 10 tahku



Jaanika Rannula

„Exceliga saab teha imesid, aga tulemusi toovad inimesed“. Tore on ju juhi ja tõelise strateegina peituda numbrite ja planeerimise maailma, aga inimesed on need, kes vajavad tähelepanu ning nemad saavutavad ettevõtetele eesmärgid ja toovad tulemused lauale. Juhtimiskultuuris on toimumas palju muudatusi ja palju räägitakse liidri rollist, arendavast juhust ja coach'ivast juhtimisstiilist. Mida siis juhilt oodatakse? Iga päev eri valdkondades värvikate juhtide ja meeskondadega töötades näen, et inimesed ning meeskonnad vajavad ja tegelikult lausa ootavad avatust, suuremat usaldust, paindlikkust, koostööd, ühiseid väärtusi ja kokkuleppeid, rohkelt suhtlemist ning nende tööpanuse väärtustamist kogu tegutsemisahela jooksul.

Meeskonna ja ka üldiselt coach'iva juhtimise peamised märgusõnad on kaasamine, väärtustamine, aktiivne kuulamine ja suhtlemine, arendamine, pidev ja järjepidev tagasiside, avatud küsimused ja vestlused. Töötoas jagan mõtteid, tööriistu ja võtteid, kuidas on hea meeskonda coach'ival viisil juhtida, mida tähele panna selleks, et tiimiliikmed oleksid pühendunud, motiveeritud ning jõuaksid tõhusamalt ühiselt seatud eesmärkideni

14:45 - 15:30 ○ Kuidas juhtida efektiivselt X-, Y- ja Z-põlvkondade töötajaid?



Signe Kiisk (Valsberg)



Kati Tikenberg

Viimastel aastatel on juhtidel uued väljakutsed tekkinud. Miks? Sest tööturul on korraga kolm põlvkonda – X-, Y- ja Z-generatsioon. Selge on see, et harjumuspärase juhtimismeetodite ja tööelu korraldusega enam jätkata ei saa. Kuidas siis saab? Töötoas keskendutakse sellele, millised on erinevused kolme generatsiooni vahel ja antakse näpunäiteid, kuidas neid põlvkondi tulemuslikumalt juhtida.

Karl Mannheim nimetab põlvkonnaks enam-vähem ühel ajal sündinud inimeste rühma, kes on koos läbi elanud olulise ajaloolise sündmuse, mis vormib nende sotsiaalse teadvuse ja väärtuste hierarhia. Kiired ühiskondlikud muutused lühikese aja jooksul on viinud meid olukorda, kus tööjõuturul on esindatud kolm eri põlvkonda, kes kõik vajad täiesti erinevaid juhendamise- ja juhtimisvõtteid tulemuste saavutamiseks.

15:30 - 17:00 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

MÜÜK JA TEENINDUS

08:45 - 11:30 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

11:30 - 12:15 ○ **Kas müügitöö saab veel kunagi olema endine?**



Urmas Kamdron

Müügitöö ja selle iseloom on viimased 10 aastat püsinud üpris muutumatuna. Pole ühtegi murrangulist uudist ega raputust, mis seda maastikku muudaks. Kuidas järgmised kolm aastat paistavad? Mis praegusest arusaamast jääb ja mis kaob? Mis on meie tugevused tehisintellektidega konkureerides?

12:15 - 13:00 ○ **Mis eristab edukaimaid müügiinimesi keskpärastest?**



Liisa-Maria Connor

Töötoas räägime sellest, mis teeb ühest müügiinimesest oma ala tipu. Millised on tema oskused, motivatsioon, süsteemid, harjumused ja mis kõige olulisem – kuidas ta neid järjepidevalt praktiseerib?

13:00 - 14:00 ○ **LÕUNA**

14:00 - 14:45 ○ **Külalislahkus ja enesejuhtimine teeninduskultuuris**



Rain Tunger

Ettekandes räägin klienditeeninduse ja külalislahkuse erinevustest ning annan konkreetse põhja, millele toetub teeninduskultuur restoranides, mida juhin. Teises osas tutvustan kümmet punkti, mille kaudu juhin ennast, toetan oma meeskondasid ja annan neile jõu tagasi, et nad saaksid olla iseenda suurimad motivaatorid.

14:45 - 15:30 ○ **NULLIRING ehk kuidas me otsime uusi kliente, unustades olemasolevad**



Kati Suun

Klienditeenindusest ja müügist räägitakse kui kahest erinevast teemast. Osakonnad on erinevad, juhid ka. Aga kas müük ja klienditeenindus ei peaks käima koos nagu sukk ja saabas?. Tänapäeval näeme aina rohkem ühte mustrit – väga palju ettevõtteid keskendub pigem uuele kliendile, kui kõnetab olemasolevaid, saamata aru, et iga kord, kui nad kaotavad vana kliendi ja samal ajal võidavad uue kliendi, on see tegelikult nullpunkt, kui mitte isegi miinus. Miks me alahindame olemasolevaid kliente ja unustame neile keskenduda, neid hoida, neid kõnetada?

Kas sina tead, kui palju kulutad sa vaba ressursi uute klientide saamisele – samal ajal olemasolevaid kaotades? Töötoas tuleb juttu tehnikatest, kuidas hoida ja kõnetada olemasolevat klienti. Lähemalt räägime ka sellest, kuidas ja miks tekitada klienditeeninduse ja müügiosakonnavaheline integratsiooni ning miks just see on kuldne võti ettevõtte edule ja mis on püsiklientuuri hoidmise saladus.

15:30 - 17:00 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

ENESEJUHTIMINE JA -ARENG

08:45 - 11:30 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

11:30 - 12:15 ○ **Kui avalik esinemine on vältimatu**



Mihkel Kangur

Eelistad angiini avalikule esinemisele? Pole tarvis perearsti haiguslehega tülitada, sest esinemisjulgeus on treenitav. Töötuba on hea sissejuhatus kõigile, kelle töö nõuab aeg-ajalt avalikku esinemist. Mida üldse teha, et saada paremaks esinejaks? Vastused tulevad piisavalt täpsed, et igale osalejale jaguks väärt mõtteid ja inspiratsiooni enesearenguks.

12:15 - 13:00 ○ **Teadlik kritseldamine ehk visuaalne lihtsustamine eesmärgistamiseks ja enesearenguks**



Kati Orav

Kindlasti tead seda lugu, et pane oma eesmärgid paberile ja sul on pool maad mindud. Paber ja pliiats on võimsad vahendid mõtlemiseks, õppimiseks ja planeerimiseks, et jõuda lähemale soovitud tulemusteni. Ehkki kujutlusvõime ja kritseldamine on meie sünnipärased oskused, ei julge me täiskasvanuna neid enda kasuks tööle panna. Töötoas treenime visuaalset mõtlemist ja õpime lihtsaid joonistusvõtteid, et see julgus taas leida ja panna teadlik kritseldamine enda kasuks tööle.

13:00 - 14:00 ○ **LÕUNA**

14:00 - 14:45 ○ **Tants stressiga ehk kuidas edukalt läbi pingete keerutada**



Eva-Maria Kangro

Selleks, et valitseda edukalt pingeid, suhelda edasiviivalt ja sütitada positiivselt ka teisi, ei saa üle ega ümber iseenda heaolust. Tahame muutusi, aga samas tõrgume. Teame, kuidas on õige, ent astume ikka ja jälle sama reha otsa. Miks nii? Töötoas saab selgemaks, mis psüühikat kannustab ja tagasi hoiab, kuidas häirivate

asjaoludega toime tulla ning kasulikku fookust hoida. Samuti vaatame, kuidas ajujuhtimise nippide abil edukalt takistusi ületada ja ilma hirmsa piitsutamiseta vormis püsida.

14:45 - 15:30

○ Mida teha, et erinevused ei lõhuks meeskonda, vaid muudaksid selle tugevamaks



Piret Bristol

On üldteada seisukoht, et võimalikult erinevatest isiksustest koosnevatel meeskondadel on rohkem potentsiaali. Erinevused iseenesest aga kokku kõlama ei hakka, vaid tekitavad pigem erimeelsusi ja konflikte. Seepärast on oluline teada igaühe individuaalseid eripärasid ja otsida nende vahel tasakaalu. Dr. Susan Dellinger lõi 1978. aastal psühhogeomeetria kui töövahendi meeskondadele ja juhtidele tõhusamaks omavaheliseks suhtlemiseks. Tema plaan oli luua meetod, mida oleks lihtne ja kiire kasutada, seega arendas ta suhtlusstiili analüüsi süsteemi, mis põhineb geomeetrilistel kujunditel. Töötoas tutvume Dellingeri isiksuse tüüpidega ja arutleme, mis juhtub iga tüübi esindajaga stressisituatsioonis ja kuidas igaühega neist paremini koostööd teha. Töötoas osaleja saab kiirtesti abil enda profiili määrata.

15:30 - 17:00

○ Vaata programmi peesaali alt

KOMMUNIKATSIOON

08:45 - 11:30

○ Vaata programmi peesaali alt

11:30 - 12:15

○ Kuidas luua teadlikku ja tugevat persoonibrändi?



Signe Ventsel

Töömaailm on muutumas ja muutumas on ka töö olemus, töösuhted, töö tegemise vormid ning kõik tavapärased turundusplaanid võiks paigutada turundusmuuseumi. Seega üha rohkem ja rohkem tuleb eri aspektides esile sõna bränd, mis tõesti oli enne suurt digimeedia avardumist üksnes tarbija toote fookuses. Vähem on nendes situatsioonides siiani tähelepanu pööratud meeskonnaliikmete ja juhi persoonibrändi arendamise olulisusele. Lisaks ka sellele, millist mõju avaldab tugeva persoonibrändiga juht meeskonnaliikmetele ja millist mõju avaldavad meeskonnaliikmed omakorda tööandja brändile. Mis ühendab Steve Jobsi, Bill Gatesi ja Mark Zuckerbergi? Jah, nad kõik on tehnoloogiaettevõtjad. Samaväärselt on nad ka oma ettevõtte brändisaadikud ja väga tugeva persoonibrändiga juhid. Just sellest töötoas räägime ja anname vastused järgmistele küsimustele.

- Kes kujundab ettevõtte mainet?
- Tarbija, tööandja ja persoonibränd – milline on nende omavaheline seos?
- Mida annab juhile juurde teadlikult kujundatud persoonibränd?
- Kas mõistlikum on suurendada ettevõtte turunduseelarvet või investeerida töötajatesse kui ettevõtte brändi esindajatesse?

12:15 - 13:00

○ Reklaamtekstide kirjutamise põhilised vead



Uku Nurk

Ettekandes võtan läbi reklaamtekstide põhilised vead, mis silma torkavad. Selleks, et loovkirjutamise protsess oleks tõhus ja sujuv, on hea neid vigu teada ja vältida.

1. Reklaamtekstid peavad eristuma. Seetõttu on klišeede kasutamine lubatud, kuid ainult tingimusel, et nad eristuks.

2. Ettevõtte bränd jääb reklaamtekstides läbipaistvaks ega tule sealt piisavalt jõuliselt välja.
3. Arusaamatud reklaamtekstid tulevad kahjuks kõige sagedamini esile siis, kui soovitakse teha eristuvat reklaami, aga pingutatakse üle.

13:00 - 14:00 ○ **LÕUNA**

14:00 - 14:45 ○ **Aga kuidas siis olla meediasuhtluses edukas?**



Annela Laaneots

Eesti meediamaastik on viimastel aastatel kõvasti muutunud – millised on suuremad muutused ja kuidas nende muutustega eesmärgipäraselt toime tulla? Teemaportaalide ja sisuturunduse pealetung on pannud küsima, kas meediat enam ongi vaja oma sihtgrupini jõudmiseks. Mida tänapäeva meedia vajab? Mida tänapäeva lugeja vajab? Kuidas olla ses muutunud olukorras, kus traditsiooniline meedia kaotab järjest tähelepanu sotsiaalmeediale, meediasuhtluses edukas?

14:45 - 15:30 ○ **Millist rolli mängib kommunikatsioon töötajakogemuse elluviimisel?**



Maarit Vabrit-Raadla

Kui tavapäraselt oleme harjunud rääkima kliendikogemuse ja kasutajakogemuse juhtimisest ning kujundamisest, mis ettevõtte seisukohast on peamiselt väljapoole suunatud tegevused, siis selles ettekandes keskendume just töötajakogemusele ning selle suunamisele kommunikatsiooni ja läbimõeldud sõnumite abil. Kuid töötajakogemuse juhtimise tegevused ei ole suunatud ainult sissepoole. Kes on need huvigrupid ja kuidas kommunikatsioon töötajakogemust mõjutab – sellest räägimegi lähemalt. Ka kahest peamisest töötajakogemuse märksõnast – pühendumusest ja tähendusest – räägime samuti.

15:30 - 17:00 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

PROTSESSIJUHTIMINE

08:45 - 11:30 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

11:30 - 12:15 ○ **Arengu juhtimine disain- ja LEAN mõtlemist kasutades**



Jari Kukkonen

Liivakoogi teooria ja metafoor aitab aru saada, millises järjekorras on võimalik protsesse arendada, et need toodaksid rohkem lisaväärtust. LEAN mõtlemine aitab kadusid tuvastada ja vähendada, kuid sisaldab vähe tööriistu kliendi väärtuse tuvastamiseks. Täiustades LEAN mõtlemist disainmõtlemisega, on võimalik teha suuri arenguhüppeid väheste investeeringutega. Töötoas antakse praktilisi näiteid era- ja avalikust sektorist.

12:15 - 13:00 ○ **Milline on hea projektijuht, arvestades projektijuhtimise tänapäevaseid trende?**



Algis Perens

Projektijuhtimise ajakohased suundumused mõjutavad väga tugevalt seda, millised oskused ja isikuomadused peaksid või võiksid olla heal projektijuhil. Ettekande käigus saab selgeks see, kuhu liigub praegune projektijuhtimine. Vaatame, millised on projektijuhtimise põhitrendid ja milliseid nõudeid esitavad need suundumused projektijuhile.

13:00 - 14:00 ○ **LÕUNA**

14:00 - 14:45 ○ **Töötamine ajast ja kohast sõltumata ehk mis see tark töö tegelikult on?**



Kaija Teemägi

Me elame kiirelt muutavas ja digitaliseerivas maailmas. Tahame saada ja saavutada rohkem ja kiiremini. Kuidas õppida tööandjana paindlikku tööaega ja kaugtööd võimaldama ning kuidas töötajana sellega toime tulla?

14:45 - 15:30 ○ **Mida peaksid mittefinantsistid finantsidest teadma?**



Paavo Siimann

Ettevõtluses on lisaks toimivale äriideele ja meeskonna inspireerimise oskusele eduks vaja võimet hakkama saada äritulemuse ehk numbrite juhtimisega. Ehkki numbrid räägivad alati tõde, peavad paljud mittefinantsistid väljakutseks oskust numbreid kõnelema ehk lugu jutustama panna.

Koolitus finantsidest mittefinantsistidele võimaldab müügi-, turunduse, personali-, tootmise jt mittefinantsvaldkonna professionaalidel sobivas tempos omandada olulisemaid finantsvaldkonna teadmisi. Töötoas selgitatakse finantsvaldkonna sõnavara, õpetatakse lugema finantsaruandeid ning räägitakse maksunduse, eelarvestamise, raha ajaväärtuse, investeerimisprojektide hindamise ja riskijuhtimise alustõdesid.

Koolituse tulemusena on osalejad saanud:

- ülevaate finantsvaldkonna olulisematest mõistetest;
- kogemuse, kuidas majandusnäitajaid kõnelema panna;
- arusaama, kuidas kasutatakse finantsinfot äriliste otsuste langetamisel.

Boonusena saab koolitusel teadmisi eraisiku finantstarkuse teemadel.

15:30 - 17:00 ○ **Vaata programmi peesaali alt**

TOETAJAD

MULTILINGUA
KEELEKESKUS & TÕLKEBÜROO

 **tervis**
ravispaahotell


WAGENKÜLL


Lavendel
Spa Hotel

 **MUUSIKA
TERAAPIA
KESKUS**

LISAINFO

Osalemise tingimused

Palume teatada mitteosalemisest kirjalikult vähemalt 10 tööpäeva enne ürituse toimumist aadressil registreerimine@aripaev.ee.
Sellisel juhul tagastame laekunud osalustasu või tühistame veel tasumata arve.

Kui teatate mitteosalemisest 5-9 tööpäeva enne konverentsi toimumist tagastame 50% tasutud maksumusest.

Kui teatate mitteosalemisest hiljem või unustate teatada, osalustasu ei tagastata.

Korraldaja võib üritusel teha pilte, videoid ja helisalvestisi ning jagada neid nii osalejatega kui ka avalikes meediakanalites, samuti kasutada sarnaste ürituste turundamiseks.

Täpsemat teavet andmete kasutamise kohta leiab Äripäeva [Privaatsustingimustest](#).