



***"We Help Your Projects Grow"***

## **Organisaatiokohtaiset strategiset valinnat onnistuneen koulutusosaamisviennin toteutuk- sen varmistajana**

*"Strategia on pitkän tähtäimen suunnitelma, joka ilmaisee organisaation toiminnan tavoitteet. Se auttaa suuntaamaan toimintaa ja kohdentamaan resurssit tavoitteiden saavuttamiseksi."*

**Puolen päivän tiukka intensiivivalmennus on suunnattu koulutusosaamisviennin strategisista linjauksista päättävälle ja niiden resursoinnista, toteutuksesta ja seurannasta vastaaville henkilöille.**

**Aika ja paikka:** 9.12.2011, klo 9.00-12.00, Helsinki, Hotelli Arthur. Valmennuksen lisäksi on mahdollisuus tilata asioiden käytäntöön viemiseksi organisaatiokohtaista konsultaatiota.

**Menetelmä:** Intensiivivalmennus koostuu luennoista, keskustelusta, käytännön esimerkeistä sekä osanottajien kysymysten käsittelystä.

**Kouluttaja:** Toimitusjohtaja, FM Päivi Korhonen, Project Development Group Europe PDGE.

Päivillä on 20 vuoden kokemus koulutuksen myynnistä ja tuotteistamisesta. Hän on työskennellyt opetussektorin asiantuntijatehtävissä mm. Venäjällä, Romaniassa, Turkissa ja Kroatiassa.

Hänen toimeksiantajiaan ovat olleet mm EU, Maailmanpankki, Sorosin säätiö ja CEDEFOP.

Päivi toimii kehityskonsulttina kansainvälisesti ja Suomessa ,keskittyen EU-rahoitusosaamisen ja koulutusosaamisviennin kapasitointiin organisaatioissa ja niissä työskentelevissä yksilöissä.

Hinta: 400 € / osallistuja, hinta sisältää koulutuksen materiaaleineen, ja aloituskahvit . Hintoihin lisätään alv. 23 %.

Ilmoittautuminen: paivi.korhonen@pdge.eu tai Skype: pdge.eu

**Ilmoittautumiset viimeistään 7 vrk ennen koulutusta.**

**Ilmoittautuminen koulutukseen on sitova.**

Mahdollisesta osallistumisen esteestä pyydetään ilmoittamaan viipymättä. Jos peruutus tehdään ilmoittautumisajan päätyttyä, peritään kurssimaksu kokonaisuudessaan, ellei peruutuksen syynä ole lääkärintodistuksella osoitettu sairaus.

## **INTENSIIVIVALMENNUKSEN SISÄLTÖ:**

Miten ja miksi koulutusosaamisviennin kauppaa tehdään maailmalla? Miksi meillä?

Millä perusteilla määrittelemme koulutusosaamisvientimme strategian - vaihtoehtoja pohdintaan.

Mitä asiakkaille myydään – osaaminen, tuotteet ja tuotteistaminen osana valittavaa strategiaa.

Missä meille maksava asiakas, kohdemarkkinoiden määrittely ja niille pääseminen.

Mitä se maksaa – milloin ja mitä se tuottaa? Koulutusosaamisviennin toteutuksen seuranta ja mittaaminen organisaatiossa.

Mitä osaamista organisaatiossa tarvitaan onnistuneen koulutusvientihankkeen toteuttamiseen?