

# TIETOISKU JA KEHITTÄMISTYÖPAJA (1 päivä): KUMPPANUUS JA VERKOSTOITUMINEN YRITYSTEN JA ORGANISAATIOIDEN MENESTYSTEKIJÄNÄ

## Tavoitteet, hyödyt

Kokonaiskuva verkostoajattelun, -teorian ja -käytäntöjen kehityksestä. Miten verkostoituminen hyödyttää omaa (liike-)toimintaa. Esimerkkien ja oman kehittämistyöpajan avulla syvennetään ymmärrystä.

## Kenelle, kohderyhmä

Yritykset, organisaatiot ja hankkeet, jotka ovat kiinnostuneita verkostoitumisesta, näkevät siinä kehitysmahdollisuuden oman toiminnan, yrityksen tai yhteisön kannalta sekä haluavat parantaa verkostoitumistaan.

## Mitä, sisältö

Valmistautuminen (1 viikko aiemmin):  
Oma näkemys verkostoitumisesta  
kevyen sähköpostikyselyn avulla  
toteutettuna.

- \* itsearviointimaisesti olevien ja tulevien verkostosuhteiden analysointi SWOT-maisesti
- \* kokemuksia verkostoitumisesta
- \* valmennuspäivässä esiin nostettavat kysymykset

Aamupäivä:  
Tietoisku verkostoitumisesta, sen  
käytännöistä, menestystekijöistä ja  
sudenkuopista sekä kumppanuuksien  
rakentamisesta

- \* miksi verkostoituminen kannattaa
- \* verkostoitumisprosessi
- \* luomisvaiheen kriittiset menestystekijät
- \* yhteisen hyödyn kirkastaminen
- \* onnistunut kumppanivalinta
- \* luottamus toiminnan kivijalkana
- \* pelinsäännöt ja järjestelmät
- \* verkostosuhteiden ylläpito

Iltapäivä:  
Verkostotyöpaja valmistautumis-  
tehtävän tai erikseen esiin  
nostettujen teemojen syventämiseksi

- \* työryhmissä valittujen teemojen työstämistä omaksi toimenpidesuunnitelmaksi (MIKSI – MITÄ – MITEN)
- \* jatkotoimista sopiminen
- \* käytännön kokemuksia

## Toteutustapa ja aikataulu

Opitaan oman pohtimisen kautta eli ideana on yhteisen koulutusjakson oppien soveltaminen kunkin arkeen yksinkertaisten työkalujen avulla. Prosessissa käytetään Verkostokonsulttien kehittämiä menetelmiä ja työkaluja.

## Ajankäyttö ja kustannukset

Yksi seminaari- ja työpajapäivä valmistautumistehtävineen. Kokonaiskustannukset 2 kouluttajan työparina vetämänä 1.450 € (+ alv 23 % + mahdolliset matkakulut).