



Me uskomme
sinuun.

ARFFMAN

Vuorovaikutus- ja viestintä-osaamisen ammattilainen

Rekrykoulutuksen tavoitteena on kehittyä uudessa työnkuvassa vuorovaikutuksen- ja viestinnän ammattilaiseksi. Opiskelijan taitotasoa kehitetään yrityksen toimistotyön, viestinnän ja myynnin vaadittaviin mittoihin. Koulutus auttaa monipuolistamaan ja syventämään yrityksissä tarvittua toimistotehtäviin liittyvää vuorovaikutus-, viestintä- ja myyntiosaamista kehittämällä opiskelijan yksilöllisiä taitoja.

Koulutus kestää 125 päivää, joka sisältää 36 päivää lähi- ja verkkokoulutusta, 84 päivää työssäoppimista sekä 5 päivän lomajakson. Koulutus sisältää oikeiden tilanteiden simulointia ja harjoittelua, vuorovaikutteista työskentelyä sekä todellisten viestintä- ja vuorovaikutustilanteiden harjoittelua toiminnallisesti. Koulutuksen sisältö räätälöidään yritysten tarpeiden mukaan.

HYÖDYT YRITYKSELLE

Riskitön, edullinen ja tehokas tapa kouluttaa ja rekrytoida osaajia yrityksen tarpeisiin.

Ketterä rekrytointiprosessi! Arffman tekee osaajaprofiloinnin yrityksen toiveiden mukaisesti ja yritys päättää kenet valitsee tehtävään. Lopullisen rekrytointipäätöksen yritys tekee vasta koulutuksen lopussa.

Yritys maksaa ainoastaan koulutusmaksun koulutusajalta. Maksua ei veloiteta, jos hakuvaiheessa ei löydy yritykselle sopivaa henkilöä.

LISÄTIETOJA:

Mari Sundström, Asiakkuuspäällikkö
044 733 1193, mari.sundstrom@arffman.fi

ARFFMAN



TE-palvelut
tjänster | services



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

ESIMERKKEJÄ MAHDOLLISISTA KOULUTUSSISÄLLÖISTÄ

ORIENTOITUMISJAKSO

osaamisen kehittämistarpeet

ESIINTYMISTAITOT

puheviestintä, esiintymistilanne, esiintymisjännityksen hallinta, esityksen laatiminen, asioiden visuaaliseksi tekeminen, artikuloitaidot, kuuntelutaidot, vaikutelman muodostaminen, myyntiargumenttien esittäminen livenä ja puhelimessa

TUNNEÄLYTAIDOT

tunteiden säätely haastavissa tilanteissa, hyvään tunnetilaan virittyminen myönteisen mielikuvan muodostamiseksi asiakkaalle, muiden tunteiden havaitseminen, kyky vastaanottaa palautetta, uudistuminen myynti- ja asiakaspalvelutehtävissä, itsensä johtaminen, haastavan asiakkaan kohtaaminen, reklamaatioiden vastaanottaminen, virittyminen iloiseen asenteeseen

TOIMINTAKULTTUURIEN YMMÄRTÄMINEN

odotusten, normien ja sääntöjen tiedostaminen, oma henkilökohtainen kasvu, sisäinen yrittäjäyys, toimintakulttuurien väliset erot ja muutoksiin sopeutuminen, monikulttuuriset asiakkuussuhteet

TIEDOTTAMISOSAAMINEN

viestin muotoilu teknisesti ja retorisesti, asiallisen ja myyvän tiedotuksen tekeminen, kokouskutsun laatiminen, sähköpostien käsittely ja muotoilu esim. aspa- ja myyntitilanteissa, intranetin käyttö, viestin sisällöt ja selkeys, avoin viestintä ja luottamuksen synnyttäminen asiakkaaseen, tiedottamisen toimintakulttuuri, internet-sivujen muokkaus

SOMEVIESTINTÄTAIDOT

selkeä some-viestintä, myynnillisyyden kasvattaminen somen avulla, kampanjan pystyttäminen, sosiaalisen median välineiden optimointi ja tarkoituksenmukainen käyttäminen, sisältöstrategiat