INSPIRATSIOONISEMINAR

Teekond täiuseni

ALAR OJASTU

Mida teevad modernse ärimaailma meistrid teisiti?

Elame ühiskonnas, mida iseloomustavad kiirlaen, soov kergelt rikastuda, kohene edu ja lõputu naudisklemine. Ajatud printsiibid ja pühendumine ilule, arengule, sügavusele ja kvaliteedile, jäävad glamuurse elu sära varju.

Tõde on, et valdkonna parimaks saamine ei ole mugav. Tipptaseme saavutamine nõuab otsust, aega ja suurt pühendumist. Meisterlikkus on mentaliteet, mida koolis ei õpetata ja millest ärimaailm teab hetkel veel vähe.

Kellele?

„Teekond täiuseni“ on mõeldud neile, kes tahavad luua väärtust ja pakkuda klientidele sellist elamust, mis ületaks kiirelt arenevas teenustemaailmas kliendi ootused.

Sõltumata sellest, kas osaleja on juht, arst, ametnik, müügiesindaja või audiitor, on inspiratsiooniseminari eesmärk tekitada igas inimeses huvi areneda, saada professionaalina paremaks.

Audiovisuaalne & interaktiivne

3 kuni 4 tunni pikkune inspiratsiooniseminar keskendub:

- **INNOVATSIOON: Ole alati samm ees**
  Need, kes loovad erakordseid lahendusi, ennetavad trende ja näevad seoseid, mida konkurent ei märka. Mis on sellise ettenägelikkuse eeldus?

- **PROGRESS: Austus enda vastu viib eneseteostuseni**
  Kliendid ootavad isetut külalislahkust, mille idee on absoluutselt parima pakkumises, ootamata selle eest tasu või tunnustust. Kuidas asendada tunnustusvajadus eneseteostusega?

- **ELAMUS: Müü 10 või ka 100 korda kallimalt**
  Aastal 2020 on kliendielamus olulisem kui hind ja toode. Maksejõulised kliendid ootavad enamat kui pelgalt töötav toode. Elamuse loomine nõuab aega. Kuidas täna aeglustada, et homme kiirendada?

- **OMOTENASHI: 100 - 1 = 0**
  Jaapani kõrgkultuur tugines ideel 100 - 1 = 0. Ära müü tööandjale oma aega, vaid müü oma teenust. Vaata oma töös üle iga väiksemgi detail ja küsi: kas ma saan midagi paremaks teha?

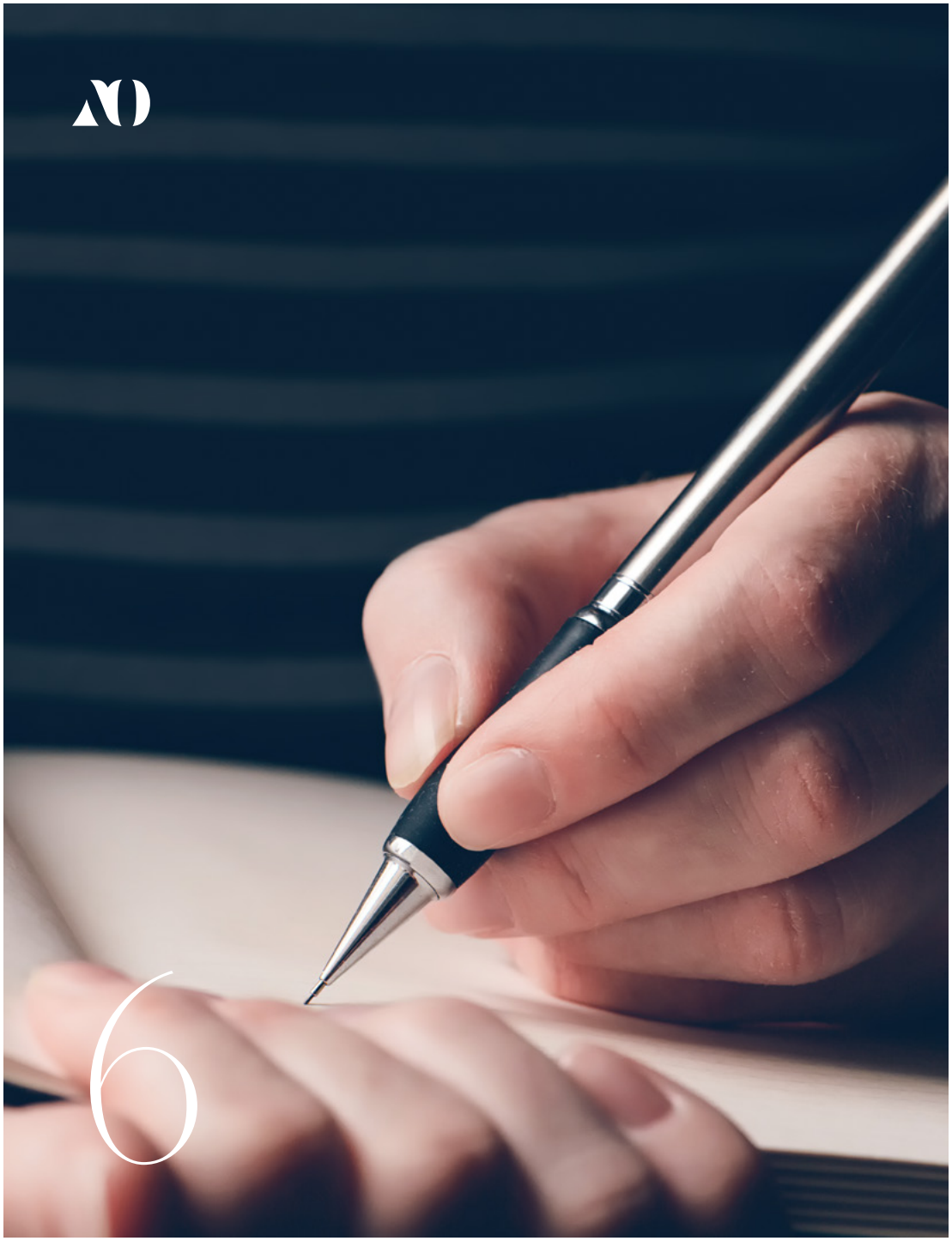
Mida oodata?

- **UNIKAALSUS.** Universaalsete "edunippide" asemel tutvustab seminar uut suhtumist töösse kui tähtsasse ühiskondlikult väärtuslikku loomingusse.

- **PROVOKATSIOON.** Kasutan väljakutsuvaid küsimusi, mille eesmärk on inspireerida muutust ja suunata publikut jätkama arutelu pärast seminari lõppu.

- **KAASATUS.** Et mõju oleks maksimaalne, kasutan lisaks loengule mõtlemapanevaid visuaale, inspireerivat videot ja tipptasemel audiot.

- **PRAKTILISUS.** Toon näiteid avalikkuse jaoks tundmatutest eestlastest, kes on koolitusel jagatavaid ideid rakendades tõusnud maailmaklassi tegijaiks.



Mõtteid tagasiside lehtedelt

- „Mõistsin, et minu panusest sõltub palju rohkem, kui olin arvanud. Iga töö on tähtis. Ole sa spetsialist, juht või müügiinimene."
- „Seminar muutis fundamentaalsel tasandil suhtumist töösse. „Sa ei müü tööandjale oma aega, vaid müüd oma teenust" – see on kardinaalne mõtteviisi muutus, mida iga juht ootab oma töötajatelt."
- „Võta vastutus oma motivatsiooni eest ja tunne uhkust oma rolli üle."
- „Tundsin enesekindluse kasvu. Sain aru, et detailidele tähelepanu pööramisest sõltub kliendi parim elamus."
- „Kõik oli väga loogiline ja ratsionaalselt põhjendatud."
- „Sain palju energiat, et välja tulla rutiinist ja näha uut väärtust oma ametis."

Kliendid räägivad:

„Alari loeng tekitas kontoris pikaks ajaks elava diskussiooni ja kõlama jäi mõte, et meistriks saab see, kes jahib unistust, mitte standardit."

ANU-KADI SOA, personalijuht

Deloitte.

„Alaril on võime jõuda mängleva kergusega pea igaüheni ning tekitada tunde, nagu keskendutaks just sulle. Alar on musternäide köitvast esinemisest, struktureeritud ning argumenteeritud kõnepidajast. Julgen soovitada tema koolitusi!"

KEIT PAAL, juhatuse esimees

merko

Alar tuletas meelde, et elu tüür on igaühe enda kätes ja oluline on oskus nautida ka teekonda ning olla kannatlik tagasilöökidega. Kogu koolitust toetasid praktilised näited ning grupiarutelud. Tagasiside oli väga positiivne, sh ka nö pragmaatilistelt numbriinimestelt.

URVE TAMME, personalijuht

Telia

Kliendid räägivad:

„Alari inspiratsiooniseminar on meisterlik ja igaüht puudutav. See tuleb hingest ja läheb hinge. Alar motiveerib seminaril osalejaid jahtima oma unistusi mitte ainult tööl, vaid ka isiklikus elus. Väga mitmekihiline ja rikastav seminar."

ERKI KILU, LHV Panga juhatuse esimees

„Alari inspiratsiooniseminar on täiuslikuks lihvitud programm, mille käigus jääb aeg kõige positiivsemas mõttes seisma, igapäevane sagimine ununeb ja ülimalt nauditavalt esitatud näidete varal saab väga selgeks see, mis on oluline tipptulemuste saavutamiseks."

JAANA PEDRAS, personalijuht

„Alari esitlus oli erakordselt intelligentne, vaimukas, üllatav ja inspireeriv – kõike samaväärselt – ja meie väljakutsete seisukohalt 100% relevantne."

KEITH SILVERANG, tegevjuht

Inspiratsiooniseminar numbrites

7+

aastat inspiratsiooniseminari väljatöötamisele ja täiustamisele

50+

organisatsiooni on oma töötajatesse seminari abil indu süstinud

9,7

punkti on kümnepunktisüsteemis keskmine hinne seminarile

Parima tulemuse tagamiseks

- **KOHT:** Keskkonna esteetiline ilu ja koolituskoha tehniline kvaliteet mõjutab otseselt osalejate vastuvõtlikkust ja keskendumisvõimet. Hoolikalt valitud asukoht ilmestab oma olemusega ka koolitusel edastatavaid sõnumeid. Kuna koolituse teemadeks on kvaliteet, tipplooming ja meisterlikkus, on oluline, et sündmus ei toimuks keskkonnas, mis räägib taustal hoopis teist keelt.

- **VÕIMENDI:** Inspiratsiooniseminaril saadud uute hoiakute kinnistamiseks on kasulik osalejatele tellida kingituseks raamat „Ratsionaalne emotsionaalsus: tugevad tulemused pehmetest tegudest", mille sisu täiustab ja võimendab koolitusel õpitavat otseselt.

Kes on Alar Ojastu?

Olen koolitaja ja inspiratsioonikõneleja, kes on alati teel. Soovin olla järjest parem selles, mida teen. Soovin olla järjest parem sellena, kes olen. Usun siiralt, et meisterlikkus ei jahi standardit, vaid unistusi.

Oma tööalased eduelamused saan sellest, kui suudan teisigi innustada sellele kogemusi ja elu rikastavale teekonnale. Olen kogunud arvukalt inspireerivaid lugusid ja õpetlikke näiteid ning töötanud läbi mitmeid uurimistöid, mille tulemusi jagan seminaril "Teekond täiuseni".

Minu eesmärk on ärgitada kõiki osalejaid mõtlema, kus nende töös on võimalused oma meisterlikkust tõeliselt realiseerida. Innustan märkama oma töös neid aspekte, mida saaks teha paremini. Ja rikastama oma elu püüdlusega ületada pidevalt oma senist taset.

alarojastu.com

Panused arengule

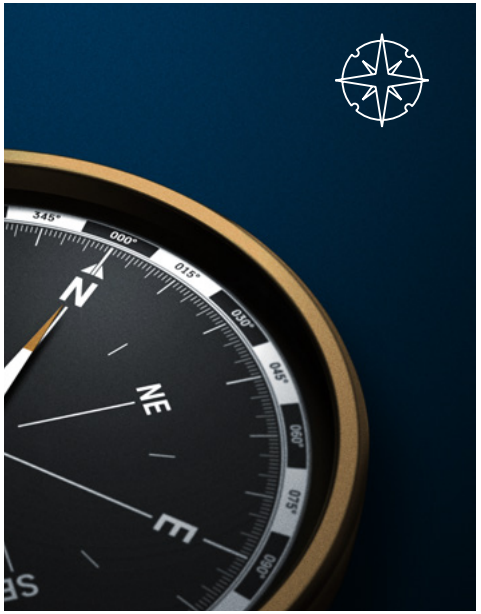
Lisaks inspiratsiooniseminarile viin läbi teadustööl põhinevaid koolitusi, mille abil on võimalik viia ettevõtte juhtimine, teenindus ning meeskonna- ja müügitöö uuele tasemele

JUHTIMISKOOLITUS

Tugevustele tuginev juhtimine

2019. aastal avaldas Gallup uuringu, mille järgi on Eestis oma tööle pühendunud ainult 10% elanikkonnast. See tähendab, et ainult üks inimene kümnest tahab pakkuda teenust, mida organisatsioon oma turundussõnumites lubab, ja üheksat inimest huvitab ainult palk.

„Tugevustele tugineva juhtimise" koolitusel õpivad juhid juhtima töötajaid nii, et nad pühenduksid kirega organisatsiooni arengule.



MEESKONNAKOOLITUS

Positiivsuse dividendid

„Positiivsuse dividendid" on kokku pandud tuginedes Harvardi ja teiste tippülikoolide inimvõimekust, töötaja sisemist motivatsiooni ja heaolu puudutavatele teadusuuringutele, eesmärgiga anda osalejale konkreetsed tööriistad oma eesmärkide saavutamiseks.

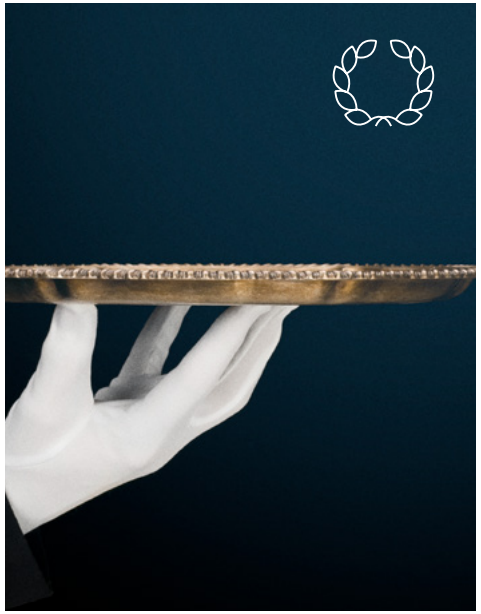
Iga koolitus on rätsepalahendusena valmiv teenus, mille lõplik teemakäsitlus keskendub koostööpartneri vajadustele.

MÜÜGIKOOLITUS

Motiveeritud müük

Parimad müügiinimesed on 2 x tulemuslikumad kui keskpärased ja 5 x produktiivsemad kui nõrgimad.

"Motiveeritud müük" on koolitus, mis kutsub müügiga tegelevaid inimesi võtma vastutust oma teotahte ja motiveerituse eest enda peale. Eesmärk on aidata neil, kes on nõrgad, liikuda lähemale keskmistele ning neil, kes keerlevad ümber "keskmise" ilma trendita ülespoole, liikuda tippu.



TEENINDUSKOOLITUS

Teenindajast talendiks

Pikaaegne edu peitub püsiklientuuris. Püsikliendid kulutavad, külastavad ja soovitavad rohkem. Nad eiravad konkureerivaid pakkumisi ja üleostmise katseid, kiidavad brändi oma sotsiaalvõrgustikus ja andestavad üksikud vead teeninduses.

„Teenindajast talendiks" käsitleb ja parendab suurepärase teeninduse tegelikku allikat – suhtumist töösse, kolleegi ja klienti.

Eduelamuseni!
ALAR OJASTU