

Tiesitkö,
yrityksesi tulisi
olla aina
myynti-
kunnossa?

Kehitä
yrittäjäsi
ja kasvata
yrityksesi
arvoa!

Yritykset kuntoon koulutus

Yrittäjille, jotka haluavat

- kasvattaa yrityksensä arvoa,
- kehittää liiketoimintaansa ja
- varautua tulevaisuuden mahdollisuuksiin olipa yrityksen myynti ajankohtaista nyt tai myöhemmin.

Koulutus muodostuu seuraavista osista:

- Asiantuntijakouluttajien teoriaosioista videotallenteina
- Asiantuntijakouluttajien koulutus- ja työpajaosioista, 5 krt
- Analysointi- ja kehittämistehtävistä
- Henkilökohtaisesta sparrauksesta

Koulutuksesta sinulle kertyy myyntikunto-osaamisen salkku, jota pystyt hyödyntämään oman yrityksesi myyntikunnon kehittämisessä ja ylläpitämisessä. Koulutuksessa luot selkeät työkalut ja reittikartan, joka ohjaa yrityksesi kehitystoimintaa. Hinta 399 € (alv 0 %).

Tule rakentamaan yrityksesi kuntoon – kohti kannattavampaa liiketoimintaa tai mahdollista yrityskauppaa!

Lisätietoja:

Markus Johansson

projektipäällikkö, YrityskaupaKS – myynti-
kuntoa ja ostopolkuja Keski-Suomeen
Keski-Suomen Yrittäjät
puh. 045 690 1866
markus.johansson@yrittajat.fi

Kaisa Vuopala

asiakasratkaisupäällikkö, Rastor-instituutti
p. 040 196 4811
kaisa.vuopala@rastorinst.fi

Lue lisää ja ilmoittaudu:



Koulutuksen sisältö

Tiistai
16.9.2025

Lähtötason analyysit ja tavoitteet: Strategian päivittäminen kohti myyntiä, osa 1

Hyödyt: Opit analysoimaan yrityksen nykytilanteen, laatimaan lähtötilanne- ja kehittämisanalyysseja yrityksen myyntikunnan näkökulmasta ja linjaamaan strategiset tavoitteet yritystoiminnalle. **Asiantuntija:** Jorma Nordlund

Keskiviikko
8.10.2025

Strategian päivittäminen kohti myyntiä, osa 2 • Hallitus- ja omistajatyöskentelyn päivittäminen kohti myyntiä

Hyödyt: Opit päivittämään strategian kohti myyntiä ja rakentamaan toimintamallin hallitus- ja omistajatyöskentelyyn. **Asiantuntija:** Jorma Nordlund

Torstai
13.11.2025

Resurssianalyysi – onko käytössä oikeita resursseja? Ovatko resurssit tehokkaassa käytössä? • Yrityksen sisäisten toiminta- ja johtamisprosessien kehittäminen

Hyödyt: Opit analysoimaan keskeiset resurssit, laatimaan resurssianalyysseja sekä toiminta- ja johtamisprosessien kehittämissuunnitelman. **Asiantuntija:** Jorma Nordlund



Jorma Nordlund

Jormalla on omakohtaista kokemusta yritysten myynnistä. Hän on myös tarjonnut asiantuntemustaan erilaisissa yritys-kauppatilanteissa.

Torstai
18.12.2025

Yrityksen taloudellisen arvon määrittäminen lähtötilanteessa: Yrittäjän taloudellisen ja muiden omistajatavoitteiden määrittäminen omistajavaihdostilanteessa

Hyödyt: Opit yrityksen arvonmäärittäksen periaatteet, verottajan näkemykset ja ohjeet arvonmäärittäksessä ja verotukselliset vaikutukset omistajanvaihdoksissa. **Asiantuntija:** Päivi Nummi

Tiistai
13.1.2026

Operatiivisten kulujen alentaminen • Pääomarakenteen ja taserakenteen muuttaminen • Yrityksen taloushallinnon ja dokumentaation kehittäminen

Hyödyt: Opit kulujen seurannan ja kustannusrakenteen merkityksen, kannattavuuteen vaikuttavat tekijät ja taloushallinnon ja dokumentaation kehittämisen. **Asiantuntija:** Päivi Nummi



Päivi Nummi

Päivi hoitaa vuosittain monia toimeksiantoja, jotka liittyvät yrityksen omistukseen, myyntiin ja arvonmäärittäykseen.