



HALLITUSTYÖSTÄ LISÄÄ ASIAKASARVOA



Asiakasarvon kasvupolku - valmennus, syksy 2025

Asiakasarvon kasvupolku -valmennus koostuu viidestä lähipäivästä ja niiden välillä tehtävästä työstä, jossa yritykset luovat itselleen konkreettisen Asiakasarvon kasvupolun:

1. Mitä meidän pitää tietää ja ymmärtää asiakasarvosta?
2. Mistä luomme asiakasarvoa?
3. Miten asiakasarvo näkyy liiketoiminnan kehittämisessä?
4. Miten yrityskulttuuri luo ja tukee asiakasarvoa?
5. Miten asiakasarvoa johdetaan ja mitataan?

Valmennuksessa yritys saa konkreettisia työkaluja arvon kasvun rakentamiseen. Vuosina 2024 – 26 järjestetään neljä valmennusta. Valmentajana toimii toimitusjohtaja Pia Rautakorpi Arvova Oy:stä.

Kenelle?

Valmennus on suunnattu mikro- ja pk-yritysten hallituksen jäsenille, toimivalle johdolle ja omistajille. Ennen valmennuksen alkua yritykselle on tehty hankkeen tarjoama Asiakasarvon analyysi.

Miksi?

Asiakkaat arvioivat markkinassa yrityksen kilpailuetua. Vahva kilpailuetu luo perustan kestäväälle liiketoiminnalle.

Asiakasarvo luo

- Kassavirtaa
- Kasvua
- Kannattavuutta
- Kestävyyttä
- Yrityskulttuuria

Ilmoittaudu mukaan!

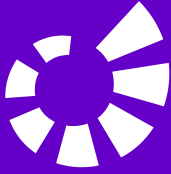
Valmennuksen päivät ja paikka:

3.9.2025, 24.9.2025, 22.10.2025, 12.11.2025 ja 3.12.2025, klo 9-16 Valamon luostari.

Ilmoittautuminen ja lisätiedot:

[Asiakasarvon kasvupolku -valmennus \(Kevät 2025\) | Pohjois-Karjalan kauppakamari \(pohjoiskarjalankauppakamari.fi\)](#)

- Valmennuksen hinta osallistujille on yrityskoosta riippuen 500 - 1000 euroa (+ alv)
- Valmennuksen käyneet henkilöt saavat Pohjois-Karjalan kauppakamarin myöntämän ammattipätevyystodistuksen.



HALLITUSTYÖSTÄ
LISÄÄ ASIAKASARVOA



ASIAKASARVON KASVUPOLKU™

Asiakasarvoanalyysi | Yrityksesi tavoite | Oma tavoitteesi

5kk Asiakasarvon Kasvupolun™ rakentaminen – Valmennus & Työkalut

Oma työskentely – Rakennan yritykseni ja omaa osaamistani

Ryhmäsparraus – Sparraan muita ja opin enemmän

