

# HOIVA-ALA

## HOIVA-ALA MENOLISÄÄJÄSTÄ TULONMUODOSTAJAKSI

- Miten hoivasektori voi saada aikaan menojen lisäksi myös tuloja?
- Miten vastata tarjouspyyntöihin?
- Alueen hyvinvointi = alueen elinkeinopolitiikka
- Perinteinen tapa tuottaa palvelut

### Kohderyhmä

Hoiva-alan tilaajat ja tuottajat sekä poliittista päätäntävaltaa käyttävät henkilöt.

### Tavoitteet

Antaa kohderyhmälle hyvät perusvalmiudet kehittää hoivapalveluiden kannattavuutta ja antaa keinot miten hoiva-alalla saadaan kannattavuutta kehitettyä.

### Kouluttajat

Kouluttajina toimivat HLL, toimitusjohtaja ja Euroopan Yrittäjien vpj. Jarkko Wuorinen sekä Blue Saga Companyn toimitusjohtaja ja hoiva-alan asiantuntija Satu Ahlman. Molemmilla kouluttajilla on pitkäaikainen ja monipuolinen kokemus hoiva-alan kehittämisestä tilaajien, tuottajien ja kehittäjien parissa. Kouluttajien tarkemmat esittelyt toisella sivulla.

### Koulutusajankohta ja –paikka

Tilaajan osoittamissa tiloissa.

### Kesto

6h

### Hinta

1900 €/päivä + matkat + mahdolliset päivärahat + alv 23%. Hinta sisältää suunnittelun, koulutuksen ja materiaalit. Mikäli tilaaja tilaa yli 4 päivää kestävästä laajemmasta prosessista, hinta laskee 1500 €/päivä + muut em. kulut + alv 23%.

## Kouluttajat:

### Jarkko Wuorinen



- Kehittänyt yritystoimintansa 35 vuodessa hammaslääkäriasema- ja koulutusyhtiöketjuksi, joissa työskentelee 55 henkilöä
- Oma vankan kokemuksen hallitustyöskentelystä, toimitusjohtajuudesta ja johtavana kouluttajana toimimisesta
- Toimii suomalaisen ja eurooppalaisen yritysedunvalvonnan johtotehtävissä
- Työskentelee maakunnan, seutukunnan ja kuntatason elinkeinopolitiikan strategia- ja johtotehtävissä
- Toteuttanut useita yritystoimintaan ja terveydenhoitoon liittyviä tutkimuksia
- Julkaisutoiminnasta esimerkkinä kirja ”Yrittävä elämänsenne – kehittyminen yksilönä ja yhteisönä ”
- Lisensiaattikoulutusta täydentänyt erilaisilla johtamis-, markkinointi- ja valmentajakoulutuksilla, Smart Marketing ADA, Lontoo sekä TV 1 Juontajakoulutus
- HLL, JOKO