

Keskity olennaiseen!

Stryker on maailman johtavia terveydenhuoltoalan yrityksiä. Strykerin Suomen johtoryhmä sai uusia eväitä strategian toteutukseen ja esimiestyöhön Sparrian valmentavan johtamisen kehitysohjelmasta.

Stryker Finlandin toimistossa Helsingissä työskentelee nelisenkymmentä terveydenhuoltoalan ammattilaista. Heitä luotsaa eri tuotealueiden johtajista koostuva johtoryhmä.

Yrityksen organisaatiota uudistettiin vuonna 2006. Samalla heräsi tarve lisätä johtoryhmän tietotaitoa.

– Moni asia muuttui yhtä aikaa: toimenkuvat uudistuivat, tuli uusia esimiehiä ja organisaatiota virtaviivaistettiin. Tässä tilanteessa haluttiin kehittää johtoryhmän valmiuksia, jotta uudistuksesta saataisiin paras mahdollinen

hyöty, kertoo Stryker Finlandin maajohtaja **Ari Huhtapelto**.

Määrätietoisesti kohti tavoitetta

Lyhyiden koulutusten sijaan johtoryhmälle haluttiin pidempi, räätälöity kehitysohjelma. Sparrian valmentavan johtamisen kehitysohjelmaan kuului yhteisiä koulutustilaisuuksia sekä henkilökohtaisia coaching-istuntoja.

– Ohjelmassa on keskitytty organisaatiouudistuksemme loppuun viemiseen ja siihen liittyviin teemoihin. Yhteiset koulutukset ovat käsitelleet mm. vuorovai-

kutustaitoja ja johtamista. Pääpaino on kuitenkin ollut henkilökohtaisissa valmennusessioissa, kuvailee Huhtapelto.

Huhtapelto näkeekin, että kun jokaisella on selkeät vastualueet, yksilöcoaching on tehokkain metodi. Valmentaja Ria Parpei tapasi kuutta johtoryhmäläistä kutakin erikseen noin kuukauden välein.

– Jokaisen kanssa käytiin erikseen läpi hänen tehtäväalueensa keskeiset asiat: mitä vaaditaan menestymiseen. Näin varmistettiin, että fokus on oikeissa asioissa.

”Kehitysohjelma auttoi meitä hienosti toteuttamaan omaa strategiaamme.”

Ari Huhtapelto
maajohtaja

stryker

Kaikkiaan kehitysohjelma kesti hieman yli vuoden. Huhtapelton mielestä sen tärkein anti oli juuri oikeisiin asioihin keskittyminen.

– Ohjelma auttoi meitä hienosti toteuttamaan omaa strategiaamme. Ria esitti aina kysymyksen: onko tämä tavoitteen kannalta olennainen asia? Häneltä sai myös hyvää tukea pohtiessamme, kuinka tavoitteeseen päästään. Tavoite säilyi koko ajan kirkaana.

Eväitä johtajuuteen

Strykerin myyntiorganisaatio on jaettu tuotealueittain ja maantieteellisesti. Jokaisen johtajan alaisuudessa työskentelee joukko alueellisia myyntiedustajia ja asiakaspalveluassistentteja.

– Johtajan tärkein tehtävä on luoda myyntihenkilöstölle toimintaympäristö, jossa he kykenevät parhaalla mahdollisella tavalla saavuttamaan heille asetetut tavoitteet. Samalla johtajan itsensä on nähtävä kokonaisuus selkeästi ja osattava katsoa kauemmas tulevaisuuteen, muotoilee Huhtapelto.

Eräs kehitysohjelmassa mukana olleista oli Strykerin hallinnosta ja asiakaspalvelusta vastaava Business Support Manager **Pekka Mikkola**. Ohjelman myötä hän on kyennyt entistä paremmin tukemaan omia alaisiaan.

– Olen pystynyt siirtämään kehitysohjelman oppeja eteenpäin. Olen samalla tavoin kysynyt alaisiltani, tekevätkö he oikeita asioita ja kehottanut keskittymään ensisijaisesti siihen, joka tukee tavoitteen saavuttamista. Näin on voitu jättää monta asiaa vähemmälle.

Vähemmälle jätettäviä asioita on esimerkiksi jatkuva sähköpostiliikenne, joka syö työaikaa.

– Ria on kehottanut minua miettimään sähköposteissakin sitä, mikä on työni kannalta tärkeää. Kaikkeen ei tarvitse reagoida. Muutenkin olen oppinut keskittymään olennaiseeni: niin mukavaa kuin se olisikin, minun ei tarvitse tietää kaikkea eikä hoitaa kaikkea itse. Ainoastaan omiin tehtäviini kuuluvat asiat. Tämän sisäistäminen säästää valtavasti aikaa, Mikkola iloitsee.

Hyvää kyseenalaistamista

Stryker on vuosien varrella järjestänyt esimiehilleen paljon erilaista johtamis- ja asiantuntijakoulutusta. Yksi valmentavan johtamisen kehitysohjelman anneista on siirtää aiemmissa koulutuksissa hankittu tietämys osaksi käytännön työskentelyä.

– Koulutusten hyödylliset sisällöt tahtovat hautautua arjen kiireeseen. Kehitysohjelman myötä olen ottanut omaa osaamistani uudella tavalla käyttöön. Usein olen huomannut "Hei, minähän

tiedän tämän asian, en vain ole muistanut soveltaa sitä", Mikkola naurahtaa.

Huhtapelto kehuu business coach Ria Parppein ammatti- maista otetta. Ohjelmasta saatu palaute on ollut pelkästään positiivista.

– Riasta näkee, että hänellä on pitkä kokemus henkilöstö- ja yritysjohtamista. Lähestyminen on selkeää ja johdonmukaista. Kaikki johtajamme ovat pitäneet kehitysohjelmaa erittäin havainnollistavana ja herättävänä.

– Ria osaa myös kyseenalaistaa juuri oikealla tavalla: ei anna valmiita vastauksia, vaan panee meidät itsemme löytämään ne kultajyvät!



KYSY LISÄÄ

Sparria Ky / Ria Parppe
puh: 050 5015 313
ria.parppei@sparria.fi
Hilabäckintie 72
02400 Kirkkonummi
www.sparria.fi



"Ria osaa kyseenalaistaa juuri oikealla tavalla: ei anna valmiita vastauksia vaan panee itse löytämään ne kultajyvät."

Pekka Mikkola
Business Support Manager

stryker[®]