



**Kari Kasanen, yrittäjä,
hallitusammattilainen**

TUNNEÄLY, OSAAMINEN JA AIKAANSAAMINEN MUUTTUVASSA TYÖYMPÄRISTÖSSÄ

Kari on ammattivalmentaja, johdon konsultti sekä Callioli kokous- ja tapahtumahotellin perheyrittäjä. Hän on ollut mukana yli 250 organisaation muutosprojekteissa sekä hänen valmennusyrityksien koulutuksiin on osallistunut 1.2 miljoonaa suomalaista. Organisaatioiden rakenteet, kulttuuri ja tapa toimia muuttuvat nopeasti. Työ muuttuu verkostomaiseksi, digitaaliseksi ja globaaliksi. Mikä tässä muutoksessa on tärkeintä oman osaamisen ja ammattitaidon ylläpitämisessä? Mitä jokaisen meistä tulee oivaltaa jatkuvien muutosten ja uudistamishankkeiden viidakossa?



Hanna Luukko, SEES kouluttaja

SEES. OLE SELKEÄ JA RAUHALLINEN – YMPÄRISTÖN HÄLYSTÄ HUOLIMATTA

Hannalla on lähes 30 vuoden kokemus yrittäjyydestä, suunnittelijana rakennusalalla ja viimeiset n. 5 vuotta SEES Akatemian mielenhallinnan kouluttajana. Uusperheeseen kuuluu viisi lasta, mies ja tusina lampaita. Pitkän yrittäjyyden myötä Hanna oppi, että voidakseen hyvin, mieltä tulee jumpata ja huoltaa – aivan kuten fyysisistä keho. Rakennussuunnittelun ohella Hanna opiskeli mielenhallintaa, alitajunnan toimintaa ja rentoutumista. Oman yrityksen, SEES Akatemian SEES-filosofia auttaa luentojen ja kurssien avulla ihmisiä tiedostamaan itsensä ja olemaan selkeä ja rauhallinen – ympäristön hälystä huolimatta. OMA SEES-tila auttaa jaksamaan ja luovimaan nykypäivän muutoksissa ja alati muovautuvassa työelämässä. SEES on mielen ja kehon tasapainottamista ja tätä kautta oman energiatason optimointia. SEES on kestävää hyvinvointia.

Juontaja Tytti Sokura

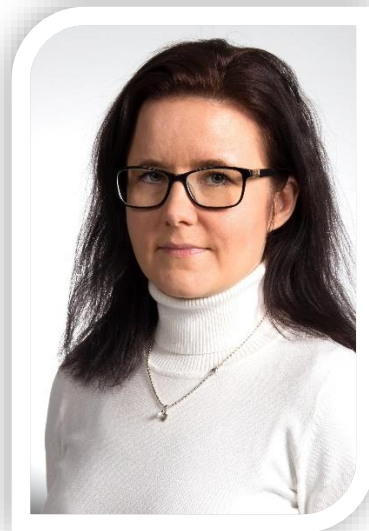
Tytti oli Turun yliopistossa melkein koko työuransa, ensin viiden rehtorin ja sitten kahden kanslerin sihteerinä. Hän on hoitanut koko työuransa yliopiston juhlia ja promootioita ja viimeiset vuodet hän toimikin viestinnässä tapahtumakoordinaattorina. Siinä sivussa hän on toiminut yli kymmenen vuotta Varsinais-Suomen Kulttuurirahaston sihteerinä, jota hän jatkaa edelleen. Lisäksi hänellä on tapakoulutusfirma ja lukuisia luottamustoimia, jotka täyttävät kalenterin tehokkaasti. Jos vapaa-aikaa jää, hän lukee ja matkustaa mielellään.



Sanna Rantasalo-Keinonen, yrittäjä

KOHTAAMISISTA MESTARITEOKSIA PALVELUMUOTOILUA HYÖDYNTÄMÄLLÄ

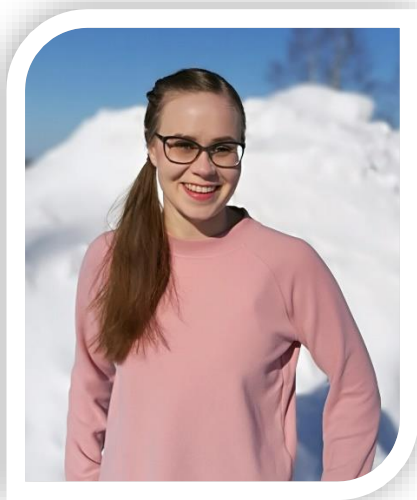
Sanna on myynnin, asiakaskokemuksen tutkimuksen sekä muotoilun että konkreettisen tekemisen osaaja Sitomolla. Hänen vahvuutenaan on asiakaskokemuksen siirtäminen strategiselta tasolta aidoksi tekemiseksi. Hänen kokemuksensa tulee sekä vähittäiskaupasta, tuote- ja ratkaisumyynnistä btob ja btoc sekä palvelujen myynnistä yrityksille. Hänen merkittävimmät kasvupaikat ovat olleet: Suomen Telecenter Oy:n kannattava kasvu nollasta 8 miljoonaan euroon yhdessä muun johtoryhmän kanssa, Liuttu Logistiikka Oy:n Henkilöliikenteen palveluyksikön johtaminen sis. 24/7 asiakaspalvelukeskus, kuljettajat, kalusto sekä myynnin johtaminen, Haltu Oy:n (Inhouse, part-time) Asiakaskokemuksen kehittäminen. Lisäksi omien asiakkuuksien kasvataminen sekä erilaiset asiakasyhteistyöt Valmennustoimisto Sitomolla.



Maaria Nikunen, laillistettu ravitsemusterapeutti

VIRKEYTTÄ TYÖHÖN – TIETOISTA SYÖMISTÄ JA MIELEN TEKOJA

Maaria työskentelee ravitsemusterapeutina Tampereen yliopistollisessa sairaalassa pääasiassa lihavuusleikkauspotilaiden ja syömishäiriöitä sairastavien kanssa. Hänellä on laaja kokemus syömisestä pulmista, ja hän on perehtynyt erilaisiin käytännön harjoituksiin syömisestä ongelmien helpottamiseksi. Perustyönsä ohella Maaria valmistelee väitöskirjaa siitä, kuinka uutta psykologista interventiota voidaan hyödyntää lihavuuden hoidossa.



Juha Laurila, Bisnestaikuri

BISNESTAIKUUDELLA TULOSSIIN

Juhan ura taikurina on alkanut vuonna 1996, jatkuen ammattilaisena vuodesta 2006. Erityyppisten esitysten lisäksi hän on ollut tukemassa organisaatioiden markkinointia erilaisissa messu- ja promootiotapahtumissa sekä luennoilla. Lisäksi Juha on toiminut myös alan opettajana useassa oppilaitoksessa. Hän tuo osaamisensa osaksi myynnin kehittämistä, luoden taikuudella asiakkaiden keskuudessa kiinnostuksen yritykseen, ja ohjaamalla potentiaaliset asiakkaat myyjien osaaviin käsiin. Maaginen vuorovaikutus asiakkaiden kanssa liitettynä yritysten myynnillisten tavoitteiden saavuttamiseen, tekee hänestä erityislaatuista osaajaa bisnes taikuuden ja myynnin alueella.

