

# *Certified* Value Coach

**Creating and Capturing Value:  
Leading Vision Into Action by  
Connecting Talent to Value**

# **Value Coach** tuo uudenlaista voimaa, vaikuttavuutta ja kilpailuetua

Value Coach on kansainvälisessä yhteistyössä kehitetty malli, jolla yritys voi tehdä loikan kyvyssään luoda arvoa ja tuoda sen myös ”kotiin” (Creating & Capturing Value). Tulokset on todennettu niin Euroopassa, Wall Streetillä kuin Aasiassa.

Nyt organisaatio voi tehokkaasti siirtää niin osaamisen, menetelmät, työkalut ja teknologian kuin niiden jatkuvan ylläpidon

organisaation *sisäiseksi* kyvykkyydeksi.

Arvon kytkeminen talenttiin luo nopeutta, ketteryyttä ja varmuutta strategisen tahdon läpiviemiseen.

Suomalaiset yritykset voivat hankkia itselleen kyvykkyyden, joka aikaisemmin oli mahdollista vain rajatulle määrälle kansainvälisiä huippuyrityksiä.

## Mikä on **Value Coach** -koulutuksen tarkoitus?

Value Coachit ovat yrityksessä toimivia avainhenkilöitä, jotka hankkivat itselleen työkalupakillisen uusia taitoja ja työkaluja toteuttaakseen niiden avulla organisaation toiminnan kehitysloikan.

# MISSIO

**Missiona on kehittää ammattimaisia ja sertifioituja  
Value Coach Professionals,  
jotka pystyvät vaativissa kansainvälisissä olosuhteissa  
luomaan ja kotiuttamaan asiakasarvoa.**

# Vision Into Action ja rytminvaihdos

Ilman voittavaa strategiaa arvon luominen ja kotiuttaminen ei onnistu. Olemassa oleva strategia on lähtökohta. Tarvittaessa strategian kirkastaminen liitetään prosessin alkuun.

Uudessa, nopeasti kehittyvässä ja muuttuvassa 3.0-toimintaympäristössä onnistumisen reunaehdot, design ja johtaminen ovat muuttuneet.

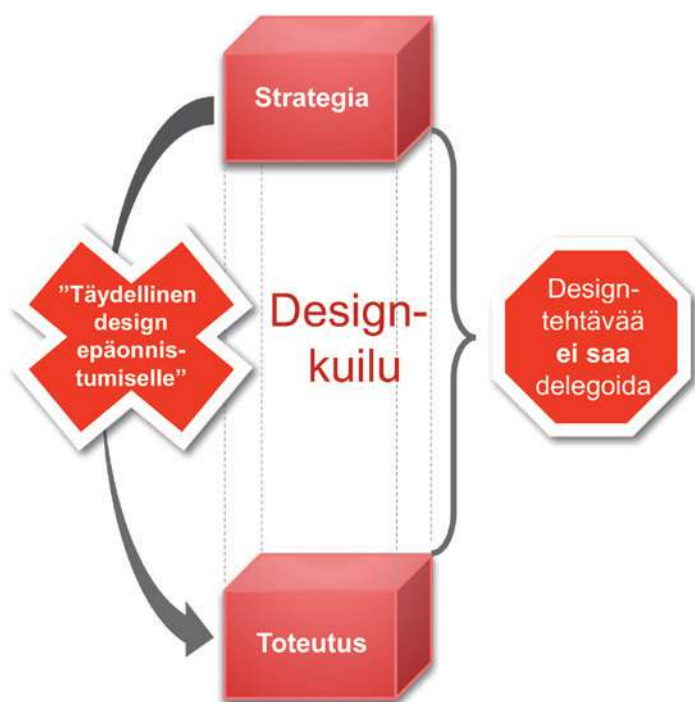
Vuosirytmä on tärkeille asioille aivan liian

hidas. Niitä on tehtävä useammin. Tämä koskee kaikkia yrityksen toimintoja.

Perinteinen strategian ja operatiivisen johtamisen erottaminen omiksi prosesseikseen luo design- ja toteutuskuilun, jota on vaikea kuroa umpeen. Yhdeksän kymmenestä organisaatiosta ilmoittaa vaikeuksista strategian käytäntöön viennissä.

”Teetpä mitä tahansa *kerran vuodessa*, lopeta se. Jos se on tärkeää, tee se useammin.

- Jeff Immelt, ex-CEO, GE



## Kohtalokas kuilu

Kuilu aikomuksen ja toteutuksen välillä voi olla kohtalokas niin yrityksen kuin johtajan urankin kannalta. IMD on tunnistanut kuilun suurimmaksi syyksi johtajan potkuille; hän ei saanut vietyä strategiaa käytäntöön.

Designkuilun syntyminen strategian ja toteutuksen välille voi olla kohtalokasta. Vähintäänkin se luo hitaus- ja riskikertoimen tekemiselle.

”Täydellinen design epäonnistumiselle.

- Sandy Ogg, Founder & CEO, CEO.works, Inc.



## Strategia tarvitsee uuden sisällön



Strategia on onnistumissuunnitelma. Sen sisältö on kuitenkin muuttunut ketteryyttä ja nopeutta vaativassa 3.0-toimintaympäristössä.

Organisaatiot joutuvat opettelemaan uudet työkalut, lähestymistavat ja kytkeään ne saumattomasti yhteen johtamisen pohjaksi.

Uusi strategia on kattavampi, integroidumpi, ketterämpi ja saumattomasti kytketty johtamiseen.

Tehokkailla työkaluilla ja prosesseilla uudet vaateet pystytään kohtaamaan. Kun osat ja kokonaisuus toimivat, organisaatiolla on selkeä etumatka muihin, jotka usein yrityksen ja erehdyksen kautta etenevät ja kehittyvät – tuskaisemmin ja hitaammin.

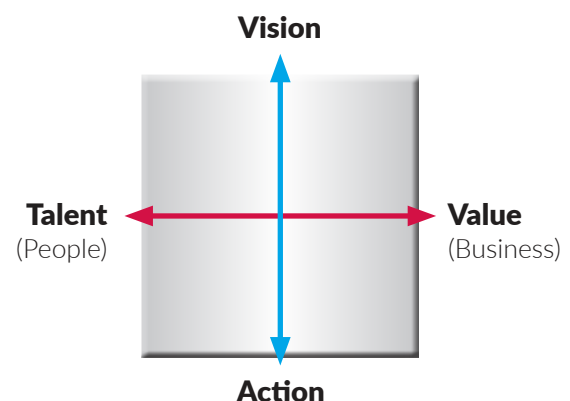


## Connecting Talent To Value

Yksi suurista vision ja strategian käytäntöön viennin esteistä on se, ettei arvon synnyttämistä ole kytketty talentiin, ihmisiin ja heidän rooleihinsa. Talent2Value on osoittanut ratkaisevaksi tekijäksi, jolla organisaation ihmiset saadaan kiinnostumaan oman roolinsa strategisesta merkityksestä ja viemään strategia omaan toimintaan.

## Johtamisen pelikenttä

Strategisen tahdon kytkeminen tekemiseen ja talentin kytkeminen arvon synnyttämiseen on designtehtävä. Sen voivat tehdä ainoastaan he, joilla on valta muuttaa pelisääntöjä. Kuvan akselisto muodostaa harmaalla kuvatun johtamisen pelikentän.



# Co-creation ja osaamisen siirtäminen

Arvon luomisen design on tehtävä niin, että sen toteuttajat ymmärtävät ja ovat valmiit viemään suunnitelmat käytäntöön. On kysymys onnistumisen design-työstä, jossa johtoryhmä ja konsultti käärivät hihansa ja ryhtyvät työhön.

Johtoryhmän designprosessia voidaan käyttää myös Master Value Coach -koulutusprojektina, jossa opitaan diagnostiikan ja työkalujen käyttö, sisällön luominen ja value coaching -käytännöt. Sertifiointin jälkeen Master Value Coach ottaa vastuulleen prosessin ylläpidon.

---

» Learning by Doing varmistaa osaamisen siirtymisen.

- Tero J. Kauppinen, Founder & CEO, VIA Group

---

## Certified Value Coach on muutoksen lähituki

Arvon luomisen ja kotiuttamisen muotoilun (liike)toiminnalle ja organisaation roolitukseksi, käytäntöön viennille, energisoinnille ja johtamiselle tekee yrityksen tai liiketoiminnan johtotiimi koulutetun Master Value Coachin johdolla.

Master Value Coachilla, joka on VIA Groupin sertifioima konsultti, saattaa olla apunaan koulutettava sisäinen Value Coach.

Kun arvon luomisen design on tehty, on erittäin hyvä, että organisaatiossa on sisäisenä resurssina ja muutoksen tukena sertifioitu Value Coach. Hän toimii lähitukena muutoksen designin toteutuksessa.

Kun organisaatio on laajempi, toimii usealla paikkakunnalla tai on monitoimialainen, on

hyvä, että organisaatiolla on käytettävissään useampia sertifioituja Value Coacheja. Valmennuksessa heistä tulee muutosagentteja.

Muutosagenttina Value Coach -valmennuksen voi käydä toimitusjohtaja itse tai hänen valitsemansa linjajohtaja. Usein ”kultaisen kolmion” jäsenet eli talousjohtaja ja henkilöstöjohtaja valitaan Value Coacheiksi. Rooli sopii hyvin myös vaikkapa strategiat tai suunnittelujohtajalle tai kenelle tahansa organisaatiossa, jolla on energiaa ja johtajuutta niin, että häntä mielellään kuunnellaan haasteellisissa tilanteissa.

---

Value Coach on muutosagentti ja liideri, jonka agenda tulee suoraan johtotiimin tekemästä *value designista*.

---

# Millaisia taitoja Value Coach -prosessi opettaa?

On kysymys merkittävästä osaamispanoksesta. *Integroituna* näitä taitoja ei opeteta missään yliopistossa. Puhumattakaan, että ne opetettaisiin todellisella osallistuvan yri-

tyksen aineistolla kokeneen konsultin opastuksella.

Olennaista on, että jokaiseen taitoon liittyy työkalut ja ohjeet niiden käyttöön.

## Acquired Skills in Value Coach Process

- |  |                                      |   |
|--|--------------------------------------|---|
| ✓ <i>Defining Ambition in Value Creation</i> | ✓ <i>Organizational Design Tools</i> | ✓ <i>Fixing the Energy Leaks</i>        |
| ✓ <i>Value Driven Business Modelling</i>     | ✓ <i>Operating Framework</i>         | ✓ <i>Exponential Leadership Design</i>  |
| ✓ <i>Jobs To Be Done, JTBD</i>               | ✓ <i>Connecting Value to Talent</i>  | ✓ <i>Using All Leadership Styles</i>    |
| ✓ <i>Leadership List</i>                     | ✓ <i>Value Driving Metrics</i>       | ✓ <i>Value Capturing Process Design</i> |
| ✓ <i>Operational Risk Analysis</i>           | ✓ <i>Value Driving Scorecard</i>     | ✓ <i>Value Coaching Skills</i>          |
|  | ✓ <i>Energy Design</i>               |   |

*Testattu prosessi, käytännöt ja materiaalit antavat Value Coachille tehokkuutta ja varmuutta prosessin läpiviennissä ja uusien taitojen käytössä.*

## Value Coach -ohjelma on osa eMBA-ohjelmaa

VIA Executive Master of Business Administration, eMBA, tähtää käytännön johtamisosaamisen tason nostamiseen. Se on markkinoiden räätälöityvin ohjelma, joka lähtee osallistujan ja organisaation tarpeista.

Value Coach -valmennus yhdessä VIA Senior Leadership in Action, SLA- tai VIA Leadership in Action, LA-ohjelmien kanssa muodostavat keskeisen osan eMBA:n koulutuksesta. Lisäksi ohjelmiin kuuluvat kehityshankkeet voivat olla keskeinen osa eMBA:n kehittämistyötä.

Miksi ei samalla suorittaisi eMBA-tutkintoa, jolloin osallistujan merkittävälle kehityspanostukselle saadaan näkyvä tunnustus

käyntikorttiin?

SLA tuo 20 opintopistettä ja LA 15 opintopistettä. Value Coaching -ohjelma lisää pistesaldoa 15 pistettä. Kehitysohjelmaan liittyvä projektityö laajennetaan eMBA:n kehittämistyön tasoiseksi, jolloin se tuo 45 pistettä.

eMBA:ssa tarvittava kokonaispistemäärä on 90 pistettä. Kehitysohjelmista ja kehittämistyöstä syntyy yhteensä 75 tai 80 pistettä riippuen, onko johtamiskoulutusohjelmiana SLA tai LA.

Henkilökohtainen opintosuunnitelma eli HOPS ja siihen liittyvä kirjallisuus kattavat loput 10-15 opintopistettä.

**eMBA**

Education in Value Design & Value Coaching – 15 points

Education in Leadership  
SLA -20 points /LA -15 points

HOPS & syventävä kirjallisuus – 10-15 points

Certification Project, Kehittämistyö – 45 points

**90 opintopistettä**

# Value Coach -ohjelman sisältö

Value Coach ohjelma kestää noin yhdeksän kuukautta. Se koostuu esitehtävistä, valmennusjaksoista, luettavasta materiaalista ja henkilökohtaisesta koutsauksesta sekä ser-

tifointiin tarvittavasta työkalujen käytöstä arvon koutsauksessa eli käytännön taitojen harjoitteista.

Value Creation -prosessissa tarvittavat työkalut, esimerkit, caset, kirjat, parhaat käytännöt sekä niiden pohjalta synnytyt suunnitelmat ja Value Creation PLAYBOOK

## EXPONENTIAL Value Creation

Ensimmäinen vaihe on kaksipäiväinen innovaatiopaja, jossa osallistuja benchmarkaa oman organisaation tulokset 1500 muuhun organisaatioon ja sen pohjalta syntyy Value Creation PLAYBOOK pohjaksi koko valmennukselle.

## The Value Agenda & Critical Roles

Osallistuja valmistelelee esityönä lähetettävän organisaation Value Agendan sekä arvioi tarvittavat organisaatiosäädöt sen toteuttamiseen. Valmistellaan kriittisten roolien lista arvon toteuttamiseen ja JTBD, Jobs To Be Done.

## Connecting Talent to Value

Tunnistetaan ja määritetään Value Creators ja Value Enablers sekä kohdistetaan eri rooleille niille kohdistuvat arvon määrytykset. Tunnistetaan myös, millainen arvon luomisen riski euroina kohdistuu kuhunkin rooliin ja määritellään riskirajat.

## The Changes - Avoiding Risks

Noin kuuden kuukauden coaching-jakso, jossa koulutettava saa henkilökohtaista opastusta. Tarvittavien muutosten ja niiden läpiviennin design. (Liike)toiminnan toteuttamisriskien arviointi euroissa. Arvon luomisen ja kotiuttamisen tilan ja tarvittavien toimenpiteiden arviointi. Toteutetuista caseista oppiminen. Sertifiointi, jos sertifiointiprojekti on valmis.

Henkilökohtainen coaching-tuki, jolloin osallistuja saa Master Value Coach -tuen omalle valmistautumiselleen ja sertifointiin vaadittavan harjoittelun läpivientiin.

*Value Coach -ohjelma vedetään pääasiassa suomeksi, mutta osa materiaalista on englanninkielistä, joten osallistuja tarvitsee kohtuullisen englanninkielen taidon.*

## Sertifioinnin jälkeinen osaamisen ylläpito

Value Coach -sertifiointi tulee New Yorkista CEO.works Inc:iltä ja vastaa globaalia sertifiointia.

Certified Value Coach saa myös päivityspaketteja, kun menetelmään tulee lisäyksiä sen kehittyessä.

# Kenen tulisi osallistua?

Osallistuminen Value Coach -ohjelmaan on johtamisosaamisen, uran ja organisaation onnistumisen kannalta keskeinen päätös, joka tulisi tehdä harkiten.

Jos koet, että haluat lisätietoa päätöksentekosi pohjaksi, olemme järjestäjinä avoimia keskustelulle. Puhelinkeskustelu tai tapaaminen ei aiheuta kustannuksia.

**SLA ja LA-ohjelmiin jo osallistuneet.** Helpointa tehdä päätös osallistua Value Coach -ohjelmaan on niille johtajille, jotka ovat jo aikaisemmin osallistuneet SLA- tai LA-koulutukseen. Heidän kannaltaan suuri osa sertifiointista ja mahdollisesta eMBA:sta on jo tehty.

**Toimintojen vastaavat.** Value Coach -ohjelma on mielekäs, paradigmoja muuttava valmennus, jossa ideat viedään käytäntöön saakka. Esimerkiksi HR-johtaja, joka haluaa viedä toimintonsa 3.0-tasolle, voi tehdä sen osallistumalla ohjelmaan. Samoin CFO, strategijahtaja tai IT:stä vastaava johtaja laajentaa osaamisen skaalaansa tehdessään toiminnossaan Talent to Value -kytkennän liiketoimintaan.

**Syvän osaamisen ammattilaiset** (IT-osaajat, juristit, insinöörit jne.) joutuvat hankkimaan laajemman ”3.0-businesshatun” voidakseen todella ymmärtää asiakkaidensa ja jopa asiakkaidensa asiakkaiden liiketoimintaa. eMBA in Value Coach nostaa heidän osaamisensa tarvittavalle uudelle tasolle.

**Value Coach** soveltuu toimitusjohtajalle tai johtoryhmän jäsenelle, joka on halukas ottamaan vastuuta kokonaisuuden toimivuudesta tai kehitystehtävissä eri toiminnoissa olevalle tai linjatehtävissä olevalle etenemishalukkaalle henkilölle, joka haluaa lisätä kompetenssiaan mielessään eteneminen uralla.

## Aikataulut ja investointi

Aikataulut eri osioiden toteuttamiseksi sekä niihin tarvittavat investoinnit on esitetty erillisellä liitteellä.

## Ota yhteyttä

Katsotaan keskustellen, kuinka Value Coach voi tuoda kiihdytetyn arvon luomisen, ketteryuden, nopeuden ja kiihdytetyn kasvun luomisen teidän organisaationne keskiöön.

Uniikki ehdotus, joka on luettavissa tästä esitteestä, on nyt ensi kertaa tarjolla suomalaisille yrityksille. Maailmalla se on aiheuttanut voimakkaan kasvuaallon.

VIA Groupin konsultit ovat valmiit keskustelemaan. Lähetä viesti, niin otamme yhteyttä.

---

**»** Value Coach -ohjelma luo uutta innovatiivista kilpailuvoimaa sen toteuttavalle organisaatiolle – ja samalla itse Value Coachille.

**Tero J. Kauppinen, ohjelman johtaja**  
**tero.kauppinen@viagroup.fi, +358 400 670 100**

