

Haastattelussa on **Completo Consulting Oy:n** toimitusjohtaja ja valmentaja **Satu Pitkämäki**.

Miten viime vuoden taantuma vaikutti Completon toimintaan?

- Completo on toiminut menestyksellisesti jo reilut kymmenen vuotta. Pitkäaikaisten ja vakiintuneiden asiakassuhteidemme ansiosta toimintamme on jatkuvasti kehittynyt ja kasvanut. Organisaatioiden sisäinen kehittäminen on Completon asiantuntemusta. Me perehdymme huolellisesti jokaisen asiakkaamme strategiaan ja tavoitteisiin. Tunnettuamme siinä asiakkaamme hyvin ja varmistamme aina, että asiakas saa mitattavaa lisäarvoa.

Mitkä ovat Completon ydinosaamisalueet?

- Completo on keskittynyt johtamisen ja esimiestyön kehittämiseen sekä johtoryhmätyöskentelyn ohjaamiseen. Keskeinen osaamisalue on myös asiakkaittemme myynnin ja asiakaspalvelun kehittäminen. Hyödynnämme omaa kokemustamme kouluttajina ja esiintyjinä valmentamalla asiakkaittemme kouluttaja-, esiintymis- ja neuvottelutaitoja. Asiakaskuntamme koostuu erikokoisista organisaatioista monilta eri toimialoilta.



Mikä on teille tärkeää?

- Keskeinen arvomme on äärimmäisen korkea asiakastytyväisyys ja asiakkaan arvostaminen. Perehdymme asiakkaamme tarpeisiin ja kehitämme jokaiseen asiakastyöhömme juuri kyseiseen tilanteeseen räätälöidyn valmennuksellisen materiaalin. Lähes kaikista aloittamistamme asiakassuhteista kehittyi näin pitkäaikaisia kumppanuuksia. Me kehitämme asiakastyön kautta omaa ja asiakkaittemme valmennuksellista osaamista ja palveluita eteenpäin.
- Korkean asiakastytyvyyden perustana ovat osaavat kouluttajamme. He ovat tottuneet työstämään asioita eteenpäin minkä tahansa ryhmän kanssa ja saavuttamaan asetetut tavoitteet.

Mitä tarkoitat sillä, ettei teillä ole ikäviä asiakkaita?

- Vanha sanonta: ”Sitä saa mitä tilaa” tarkoittaa meidän kohdallamme, että asiakkailta saa sellaista kohtelua kuin heille antaakin. Meidän asiakkaamme ovat itseään ja henkilöstöään kehittäviä yrityksiä ja julkisen sektorin toimijoita.



Millaisissa projekteissa käytätte Extended DISC analyysijä?

- Käytämme Extended DISC:n pohjalta meille räätälöityjä Completo DISC analyysijä aina kun ne tuottavat asiakkaillemme selkeää lisäarvoa. Henkilö- ja Ryhmäanalyysit ovat käyttämiämme perustyökaluja. Käytämme niitä tarvittaessa kaikkien palvelujemme tukena.

Millaista palautetta olette saaneet asiakkailtanne?

- Saamamme palaute on ollut pelkästään positiivista. Completo DISC:n lisäarvo asiakkaalle toteutuu parhaiten silloin, kun asiakkaalle konkretisoituu valmennuksissa kristallin kirkkaasti miten toimia toisin ollakseen tehokkaampi. Jotta näin tapahtuisi, käsittelemme DISC osuuden valmennuksissamme syvällisesti ja todella käytännönläheisesti.

Kokemuksianne Extended DISC analyyseistä?

- Yhteistyömme Extended DISC:n kanssa on jatkunut jo yli kymmenen vuotta.
- Meidän mielestämme iso osa hyödyistä jää saavuttamatta, jos asia käsitellään liian lyhyesti ja kurssiivisesti. Jos asia jää teoreettiselle tasolle eivätkä osallistujat oivalla miten opittua voi hyödyntää käytännössä, jää haluttu lisäarvo saavuttamatta.
- Yleensä DISC termit ja viitekehys jäävät valmennustemme jälkeen ihmisten päivittäiseen kielenkäyttöön ja monenlaisen yhteistyön kehittämisen välineeksi.
- Ihmisten erilaisuuden käsittelystä on Extended DISC mallilla todellakin helppo tehdä erittäin mielenkiintoista - ja hauskaakin!

Kiitos haastattelusta ja hyvää syksyn jatkoa!

Satu Pitkämäki on toiminut yritysvalmentajana jo 20 vuotta. Sadun tavoitteellinen ja selkeä valmennustapa tuo tulosta. Hän valmentaa yleensä yritysten henkilöstöä haasteellisissa muutos- ja kehittämistilanteissa.

Johtoryhmien yhteistyön syventäminen ja vuorovaikutuksen kehittäminen ovat ominta Sadun osaamista.