

“KAS JA KUIDAS SÜGISEL EDASI?”

ehk kuidas koroonaaajast normaalsesse aega värskemalt ja tugevamalt naasta?



TUTVUSTUS

Keegi ei osanud 3 kuud tagasi arvata, et kogu maailm saab peagi virtuaalse kogemuse nii **töötamises, õppimises kui ka õpetamises**. See kõik tuli kõikidele osapooltele ootamatult ning kõik vajab kohanemist.

Täiskasvanutel olid **tööga** ühesugused väljakutsed. Lastel **koolide ja õppimisega** teistsugused väljakutsed. Õpetajatel aga hoopiski **kolmandat laadi väljakutsed**.

Just õpetajate väljakutsetele sellel 2 tunnisel mõttepäeval keskendumegi.

Oleme maakondlike arenduskeskustega ellu kutsumas põnevat **mõttealgatust õpetajatele 2 teemal**:

1) Kuidas **õpetajatena** sügisel edasi ehk **enesemotiveerimise kunst**:

- Positiivse psühholoogia ja enesemotiveerimise põhinipid;
- Kaugtöötamise valud ja võlud;
- Kuidas me hakkama saime? Mis läks hästi ja mis halvasti?
- Mida me õppisime ja kas midagi saame veel kaasa võtta?
- Mida peaksime kindlasti tulevikus vältima?

2) Kuidas **kollektiivina** sügisel edasi ehk **koostöötamise uued väljakutsed** (ja võimalused).

- Haridusasutuste meeskondade/kollektiivide väljakutsed tugevate meeskondade loomisel;
- Kuidas head meeskonnad toimivad - viimased uuringud ja avastused organisatsioonidest;
- Kuidas on eemalolemine mõjutanud meeskonnavaimu?
- Millele tasuks sügisel tähelepanu pöörata, et meeskonnavaim taastuks (tekiks)?
- 5 sammu tugevate meeskondade/kollektiivide loomisel.

KOOLITUSE METOODIKA

Koolitus toimub internetis Zoom'i vahendusel ja sisaldab:

- Inspireerivat ja praktilist** loengut vajalikuks taustainfoks;
- Grupiarutelud virtuaalsetes ruumides** kogemuste vahetamiseks ja uute ideede avastamiseks.

Jään ootama meie peatset kohtumist!

Sõbralike soovidega
Kaido Pajumaa



Kaido Pajumaa

juhtide ja meeskondade koolitaja
Sisekosmos OÜ

T 509 4020

kaido@motivaator.ee

www.motivaator.ee

CURRICULUM VITAE

Olen üks tavaline Eesti mees, kes otsustas ühel hetkel oma elu põhjalikult muuta. Olles töötanud peale Tartu Ülikooli lõpetamist 5 aastat Hansapangas (2001 - 2005), tundsin ühel hetkel eneses ambitsiooni olevat rohkemaks - **ettevõtluseks**. Ettevõtlusega alustasin esmakordselt tegelikult juba 2001.aastal ülikoolis, kui kursusekaaslasega esimese **koolitusettevõtte rajasime** ja toitlustusettevõtetele toidukäitlemiskoolitusi korraldama plaanisime hakata. Pikalt see ettevõtte siiski ei tegutsenud, sest tekkinud **võimalus USA'sse seiklema minna** tundus 23 aastase tudengina toitlustusvaldkonna koolitamisest põnevam.

Uuesti otsustasin ettevõtlusega kätt proovida **2004.aastal veel Hansapangas töötades**, kui ehitusbuumi najal ehitusettevõtet käima vedama hakkasime. Meil õnnestus leida investorid, palgata enam kui 60 inimest ja hakkasin juba järgmisel (2005) aastal **täiskohaga seda ettevõtet juhtima**. Kuid nagu paljud ehitusettevõtted, nii lõpetasime ka meie tegevuse 2008.aasta kriisis.

2009.aastal vahetasin valdkonda ja hakkasin erinevate **kodu - ja lastekaupade** (Kidkraft jt) esindajana **jae- ning hulgimüügiäri tegema**. Kaubandusettevõtte müüsin 2013. aastal ühele konkurentidest, sest minu uueks kireks oli kujunemas **internetipõhine ja asukohavaba äri**. Nimelt oli minu pikaaegseks unistuseks olnud **elada talvekuud Aasis** ja äri teha sõltumata sellest, kas ise asun Eestis või mitte. See õnnestus, kui käivitasin **enesearenguportaali Sisekosmos.ee** ja hakkasin seal blogi kõrval **enesearenguportaalide e-raamatuid ja enesearengu kursuseid müüma**.

Ühel hetkel hakkasid digitoode kliendid **klassikoolituste kohta küsima**, ning vastates nõudlusele viisin **esimese enesearengu klassikoolituse läbi** 2009. aasta detsembris. Minu suureks üllatuseks tuli koolitusele 94 inimest, mis andis mulle hea kogemuse ja mõistmise, kuhu suunas oma äridega liikuda soovin. Selliseid enesearengu avalikke **koolitusi tegin 2 aastat**.

Järgmine oluline muutus toimus 2011.aastal, kui ettevõtted hakkasid tellima **meeskondadele motivatsioonikoolitusi**. Algselt uskusin siiralt, et motivatsioonikoolitused ongi lahendus **organisatsioonide ja meeskondade probleemidele**, mistõttu koolitasin järgneva 2-3 aasta jooksul kümneid erinevate **organisatsioonide meeskondi**.

Siiski mõistsin 2014.aastal, et motivatsioonikoolitused on ainult **ajutine lahendus** tegelikule probleemile, milleks oli **vähene meeskonnatunne ja ebatõhus juhtimine**. Selle väljakutsega tegelemiseks said alguse uued koolitusprogrammid **"Meeskonnatunde suurendamine"** ja **"Mitterahaline motiveerimine"** (tänapäev "Tunnustav juhtimine"), mis on ka täna Motivaatoris koolituste põhifookuses.

KOGEMUSED

Sisekosmos OÜ | Motivaator.ee, asutaja, juht ja koolitaja (2011 -)

Motivaatori eesmärk on aidata inimestel oma tööst rohkem rõõmu tunda ja juhtidel kujundada sellist sisekultuuriga tiime, kuhu inimesed soovivad igal hommikul tööle tulla ja endast seal parima anda.

Sisekosmos Treeningud OÜ | Sisekosmos.ee, asutaja, juht ja koolitaja (2009 - 2014)

Sisekosmos oli populaarne enesearengukeskkond internetis, millega liitus peaaegu 10 000 inimest. Sisekosmose eesmärk oli aidata leida oma "tee" ja seeläbi elu mõtestatumaks ja põnevamaks muuta.

Aurentum OÜ | Imejasjad.ee & Nukumajad.ee asutaja, juht (2008 - 2013) (müügiga "exit")

Aurentum OÜ oli üks Euroopa/maailma suurima puidust lastetooteid valmistava ettevõtte Kidkraft ametlik maaletooja ja esindaja Eestis. Lisaks lastekaupadele pakkus hulgimüügi korras erinevaid kodutarbekaupu suurtele jaekettidele (Selver, Prisma, Beebikeskus, Beebikaubad).

Emerald Ripplaed OÜ, asutaja, tegevjuht (2005 - 2008)

Ripplagede, vaheseinte ja ehitusmaterjalide import ja paigaldamine

Hansapank AS, kodukindlustuse projektijuht (2003 - 2005)

Hansapanga hüpoteekvarade kindlustuslahenduste väljatöötamine ja juurutamine

Hansapank AS, maakler (2001 - 2003)

Kliendisuhete loomine ja arendamine

HARIDUS

Tartu Ülikool – bakalaureus, rahvusvaheline majandus, lõpetatud 2003

Audentese Ülikool - diplom *cum laude*, rahvusvaheline finantsjuhtimine, lõpetatud 2000

Tartu Kommertsgümnaasium, lõpetatud 1996

TÄIENDÕPE

Juhist treeneriks - Vain & Partnerid 2013

Coachingu olemus – Äripäev 2012

Nõuandlik müük - Vain & Partnerid 2010

E-marketingi süvakursus - Internetirevolutsioon OÜ 2008

Teenuste turundus - Helvetia Partnerid 2004

HUVID

Eneseareng, lugemine, investeerimine.