

HUOM! Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne. Rinnakkaistallenne saattaa erota alkuperäisestä sivutukseltaan ja painoasultaan.

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Jäppinen, T. & Pitkäpaasi, P. (2020). Korkeakoulutetuille maahanmuuttajille täydennyskoulutusta myyntityöhön. Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset MMA, 15.6.2020. URL: <https://www.mma.fi/blogi/korkeakoulutetuille-maahanmuuttajille-taydennyskoulutusta-myyntityohon>

PLEASE NOTE! This is an electronic self-archived version of the original article. This reprint may differ from the original in pagination and typographic detail.

Please cite the original version:

Jäppinen, T. & Pitkäpaasi, P. (2020). Korkeakoulutetuille maahanmuuttajille täydennyskoulutusta myyntityöhön. Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset MMA, 15.6.2020. URL: <https://www.mma.fi/blogi/korkeakoulutetuille-maahanmuuttajille-taydennyskoulutusta-myyntityohon>

Korkeakoulutetuille maahanmuuttajille täydenniskoulutusta myyntityöhön

Myynnin osaajia tarvitaan kaikilla toimialoilla. Korkeasti koulutetut maahanmuuttajat voivat helpottaa työvoimapulaa ja tuoda uutta näkökulmaa yritysmyyntiin. Haaga-Helia ammattikorkeakoulu järjesti korkeakoulutetuille maahanmuuttajille täydenniskoulutuksen vaativaan henkilökohtaiseen myyntiin. Tulokset herättivät toivoa, mutta antoivat myös aiheita huoleen työnantajien ja työyhteisöjen suhtautumisesta monikulttuurisuutta kohtaan.

Myynti on Haaga-Helia ammattikorkeakoulun strategisessa keskiössä. Myyntityön koulutusohjelma on tehnyt jo vuodesta 2007 lähtien tiivistä yhteistyötä kumppaniyritysten kanssa. Myyntiä ei voi oppia pelkästään luokkahuoneessa.

Syksyllä 2019 järjestetty maahanmuuttajien täydenniskoulutus oli osa Opetushallituksen rahoittamaa hanketta. Hankkeen monipuolista toimintaa kuvataan piirrosvideossa [Osaaminen käyttöön Suomessa - työllistymisen monet polut](#).

Suomenkielinen koulutus kesti 16 viikkoa, ja se vastasi laajuudeltaan (30 opintopistettä) yhden lukukauden korkeakouluopintoja. Olennainen osa koulutusta oli työskentely kumppaniyrityksissä. Yritystyöskentely kesti seitsemän viikkoa. Sinä aikana opiskelijat olivat kolme päivää yrityksessä ja kaksi päivää oppilaitoksessa.

Yritystyöskentelyn tavoitteena oli päästä tutustumaan suomalaisen myyntiorganisaation toimintaan ja yrityskulttuuriin mahdollisimman monipuolisesti. Työskentely antoi useimmille opiskelijoista ensimmäistä kertaa kokemuksen työskentelystä Suomessa asiantuntijaroolissa. Opiskelijat jakoivat tietoa ja kokemuksiaan toisilleen yritystyöskentelyn väliseminaareissa ja lopputapahtumassa. Näin opiskelijat tutustuivat kaikkiin kumppaniyrityksiin ja erilaisiin tehtäviin ja toimintakulttuureihin myyntiorganisaatioissa.

Kumppaniyritysten mukaan saaminen koulutukseen oli yllättäen haasteellisempaa kuin suomalaisten opiskelijoiden tutkintokoulutuksessa. Harjoittelijoiden kielitausta herätti yrityksissä huolta siitä, miten opiskelijat pärjäisivät työssä ja miten paljon heidän ohjaamisensa tulisi sitomaan työaika. Päätös maahanmuuttajataustaisen harjoittelijan ottamisesta vaati paljon keskustelua ja hyväksynnän hakemista työyhteisössä ja johdossa. Yksi yritys jopa vetäytyi yhteistyöstä siitä syystä, että yrityksen myyjät vastustivat maahanmuuttajataustaisen harjoittelijan ottamista. Kaksi muuta yritystä vetäytyi sen jälkeen, kun ne olivat haastatelleet harjoitteluun hakeneita opiskelijoita, koska eivät vakuuttuneet hakijoiden suomen kielen taidon riittävydestä tai motivaatiosta. Valitettavasti kaikki opiskelijamme eivät suureksi harmiksemme päässeet suorittamaan harjoittelua.

Suomen kielen taitoon kohdistuvat odotukset ovat varsin perusteltuja mutta toisinaan ylimitoitettuja. Kielitaidon puutteet saattavat myös olla korrekimpi syy olla ottamatta henkilöä työyhteisöön kuin esimerkiksi etninen tausta, ja siksi kielitaito on helpompi lausua julki kielteisen päätöksen perusteena.

Motivoitunut harjoittelija on valmis näkemään vaivaa työssä tarvittavan kielitaidon omaksumiseksi. Harjoittelija voi kompensoida kielitaitonsa puutteita oikealla asenteella ja osaamisella. Kielitaito kehittyy nopeasti autenttisessa työympäristössä.

Kumppaneina syksyn koulutuksessa olivat Blåkäder, Lassila&Tikanoja, Promotion Point ja Trainers' House. Työnantajat kertoivat palautteissaan olleensa erittäin tyytyväisiä harjoittelujaksoon. He arvostivat opiskelijoiden osoittamaa asennetta ja sinnikkyyttä. He osasivat hyödyntää opiskelijoiden monipuolista osaamista ja kielitaitoa: suomen taidon lisäksi myös esimerkiksi englannin, espanjan ja venäjän kielen taitoa. Mukana olleet yritykset toteuttivat yhteiskuntavastuuta käytännössä ja ymmärsivät maahanmuuttajataustaisten kollegoiden tuovan monimuotoisuutta yrityskulttuuriinsa.

Hyvästä kokemuksesta kertoo esimerkiksi seuraava, kumppaniyrityksen edustajan antama palaute: ”Tällainen yhteistyö opettaa yrityksiä näkemään miten upeita, töitä haluavia maahanmuuttajia on. Minuun teki vaikutuksen harjoittelijan suomen kielen taito, vaikka hän on ollut vasta alle neljä vuotta Suomessa. Heissä on valtava potentiaali.”

Tuula Jäppinen ja Pirjo Pitkäpaasi

Tuula Jäppinen (FM) työskentelee suomen kielen ja viestinnän lehtorina Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa. Hän on erikoistunut suomi toisena kielenä -opetukseen ja on osallistunut useisiin tämän alan kehittämishankkeisiin. Oman työnsä ohella hän on toiminut pitkään Suomenopettajat-lehden päätoimittajana.

Pirjo Pitkäpaasi (dipl.ins.) työskentelee vaativan henkilökohtaisen myynnin lehtorina Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa. Pirjo oli aloitteentekijänä korkeakoulutasoisten oppilaitosten verkoston kokoamisessa, jonka tavoitteen on myyntityön arvostuksen nostaminen Suomessa. Ennen korkeakouluun siirtymistä Pirjo teki yli 20 vuoden uran myynnissä, myynnin johtamisessa ja myyntiyhtiön johdossa ICT-alalla.