

Y-kampuksen konseptikäsikirja

Mikael Juntunen ja Lauha Peltonen



y.kampus
antaa idealle siivet



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Y-kampuksen konseptikäsikirja

Tekijät Mikael Juntunen ja Lauha Peltonen



Tampereen ammattikorkeakoulun julkaisuja.
Sarja B. Raportteja 69.
ISSN 1456-002X
ISBN 978-952-5903-55-3 (PDF)
Tampere 2014

Julkaisija Tampereen ammattikorkeakoulu

©Mikael Juntunen ja Lauha Peltonen & Tampereen ammattikorkeakoulu

Taiteija Miina Makkonen

Sisältö

Mikä on TAMKin -kampus? 2
Hankkeen tulokset 5
Tutkimustulokset 8
Y-kampuksen toimintamalli ja menetelmät 12
Y-kampuksen valmentajan tehtävät 17
Valmennuskonseptit 20
Minustako Yrittäjäksi 23
Konseptoinnin työpajat 27
Yrittäjän Markkinointi & Myynti 30
Projektilla Bisnestä 34
Business Development 39
Business Camp 42
Ideasta Yritykseksi 46
Kasvuyrittäjyys 48
Yrittäjälinko 51
Alakohtainen yrittäjyysvalmennus 52
Valmentajavalmennus 54



Mikä on TAMKin Y-kampus?

Innovatiivisia, aktiivisia ja motivoivia kurssimuotoisia yrittäjyysvalmennuksia, monialaisia yrittäjyystapahtumia, henkilökohtaista neuvontaa ja rentoa työkentelytilaa

Jatkuvasti muutoksessa olevassa ympäristössä ja yhteiskunnassa tarvitaan yrittäjämäisiä valmiuksia ja yrittäjyyttä yhä enemmän. Korkeakouluopiskelijoiden tarpeet yrittäjyyden aihealueen oppimiselle ovat laajat yrityksen käynnistämisen problematiikasta ja yrittäjyysvalmiuksien kehittämisestä aina yrittäjyyteen innostamiseen.

Toimintamalli, joka kehittää opiskelijoiden yrittäjyysvalmiuksia

Y-kampus -hankkeessa on luotu Tampereen ammattikorkeakouluun toimintamalli, jonka avulla on lisätty opiskelijoiden mahdollisuuksia kehittää yrittäjyysvalmiuksiaan jo opintojen aikana. Hankkeen aikana luotiin yrittäjyysasioita koordinoiva sekä kehittävä yrittäjyyden oma kampus ja pöhinäpesä. TAMKin Y-kampus tarjoaa eri koulutusohjelmien opiskelijoille innovatiivisia, aktiivisia ja motivoivia kurssimuotoisia yrittäjyysvalmennuksia, innostavia ja monialaisia yrittäjyystapahtumia sekä talon henkilökunnalle menetelmällisiä valmennuksia. Y-kampuksella annetaan myös henkilökohtaista neuvontaa ja valmennusta yrittäjyyteen ja oman liiketoiminnan perustamiseen sekä kehittämiseen liittyvissä asioissa. Y-kampukselle on luotu aktiivinen 10 yrittäjän mentoriverkosto, jonka jäsenet haluavat olla mukana valmentamassa nuoria yrittäjyyteen ja antamassa osaamistaan sekä kokemustaan opiskelijoiden ammennettavaksi. Y-kampuksen tehtävä on kehittää TAMKin sisäistä yrittäjyystoimintaa pitkäjänteisesti.

Hankeidea syntyi aikanaan TAMKin alaisuudessa Pirkanmaan alueella toimineen Yrittäjyyden valmennuskeskus Voimalassa saatujen kokemusten, TAMKin johdon kanssa käytyjen keskustelujen sekä yrittäjiltä saadun palautteen perusteella. Ideaa oli vauhdittamassa myös korkeakoulun opiskelijoilta itseltään nousseet tarpeet monipuolisemmasta ja selkeämmästä yrittäjyyden palveluntarjonnasta. Y-kampuksen eräänlaisena esikuvana ja vanhempana sisaruksena voidaan mainita Proakatemia, eli Tampereen ammattikorkeakoulun yrittäjyyden yksikkö, joka kouluttaa opiskelijoita yrittäjyyden tradenomin tutkintoon. Proakatemia on tarkoitettu pidemmällä tähtäimellä yrittäjyyttä opiskelevien paikaksi, kun Y-kampus on luotu täyttämään lyhytkestoisempia ja nopeampia tarpeita aihealueen tiimoilta.

Yhtenä Y-kampuksen tavoitteena on myös ollut, että TAMK olisi tulevaisuudessa yrittäjämaisesti toimiva korkeakoulu, jonka henkilökunnan kärkeä on yrittäjyyskasvatusosaaminen, ja joka kannustaa opiskelijoita yrittäjyyteen, luo yritteliästä asennetta sekä mahdollistaa opiske-

lijoiden yrittäjyysvalmiuksien kehittymisen ja yrittäjyyden jo opintojen aikana. Y-kampuksen hankevaihe on mahdollistanut askeleita eteenpäin tätä tavoitetta kohti ja matka jatkuu edelleen hankkeen päättymisen jälkeen, kun Y-kampus jatkaa toimintaansa osana TAMKin peruspalveluita.

Ideasta todeksi

Ideaa Y-kampuksesta lähti aikanaan valmistelemaan TAMKin yrittäjyyden yksikön Proakatemian valmentajat sekä Yrittäjyyden valmennuskeskus Voimalassa työskennelleet valmentajat ja projektipäällikkö. Y-kampus-hankkeeseen on osallistettu Voimalassa ja Nuorten yrittäjien Voimalassa kerrytettyä verkostoa sekä yrittäjyyskasvatusta alueella edistävien tahojen verkostoa, kuten eri toimijoiden yritysneuvoja ja -kehittäjiä, aktiivisia yritys yhteistyökumppaneita ja elinkeinoelämän edustajia. Verkostot ovat alusta lähtien olleet laajat ja kiitettävän sitoutuneita tuomaan lisäarvoa Y-kampuksen arjen toimintaan.

Y-kampus on selkeyttänyt ja kehittänyt merkittävästi TAMKin sisäisiä yrittäjyyden edistämiseen liittyviä toimintamalleja. Se luo positiivista "tekemisen meininkiä" ja yrittäjyysasennetta opiskelijoiden ja henkilökunnan keskuuteen sekä nostaa opiskelijoille yrittäjyyttä esiin yhtenä positiivisena uravaihtoehtona. Valmentajat kehittävät alkutaipaleella olevien yrittäjien liiketoimintaosaamista ja liiketoimintaa sekä verkottavat nuoria, yrittäjiä sekä yrityskehittäjiä keskenään.

Innostavat valmennukset ja tapahtumat lisäävät työelämä- ja yrittäjyysvalmiuksia sekä liiketoiminnan ymmärrystä. Innovatiivisten menetelmien



ansiosta myös kehittämis- ja innovaatiovalmiudet lisääntyvät. Y-kampuksen visiona on ollut toimintamallin luominen, joka radikaalisti uudistaa yrittäjyysajattelua ja yrittäjyyden edistämistä paitsi Tampereen ammattikorkeakoulussa, myös muissa suomalaisissa korkeakouluissa, joihin mallia voidaan monistaa. Visio on monilta osin jo toteutunut, sillä aiheen tiimoilta TAMKin yrittäjyystoiminta ja Y-kampus viestinviejänä on huomattavan vahvasti verkottunut pirkanmaalaisten muiden koulutuksen tarjoajien sekä yrityskehityspalveluita tarjoavien tahojen kanssa. Y-kampus on toiminut omalta osaltaan siltojen rakentajana verkostossa. Verkostossa on syntynyt yhteistyömalleja uusien palveluiden tarjoamiseksi pirkanmaalaisille yrittäjille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille ihmisille.

Verkosto mahdollistaa entistä laajemmat yhteistyömahdollisuudet ja edesauttaa radikaalin ja uudenlaisen yrittäjyysajattelun leviämistä



HANKKEEN TULOKSET

Osallistujat Y-kampuksen
monialaisiin valmennuksiin

» OPISKELIJAA «

450

107

OPETTAJAA

22 tapahtumaan osallistunut
1886 henkilöä

10 YRITTÄJÄMENTORIA

84

SPARRATTUA
LIIKEIDEEA

Projektien
aikaansaamien
yritysten määrä

10

LISÄKSI USEITA PERUSTEILLA

» Y-KAMPUKSEEN «

4

MUKAAN TULEVIEN
ORGANISAATIOIDEN
MÄÄRÄ

20 PROJEKTIIN MUKAAN
TULEVAA YRITYSTÄ

Yhdessä Tampereen
korkeakoulujen kanssa luotu
ENTRE yrittäjyysyhteistyö
verkosto

Tutkimustulokset

Liiketalouden opiskelijoista koostuva tiimi toteutti syksyllä 2013 tutkimuksen Y-kampuksen vaikuttavuudesta ja tunnettuudesta TAMKissa. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, miten hyvin Y-kampus tunnetaan ja miten se vaikuttaa TAMKissa.

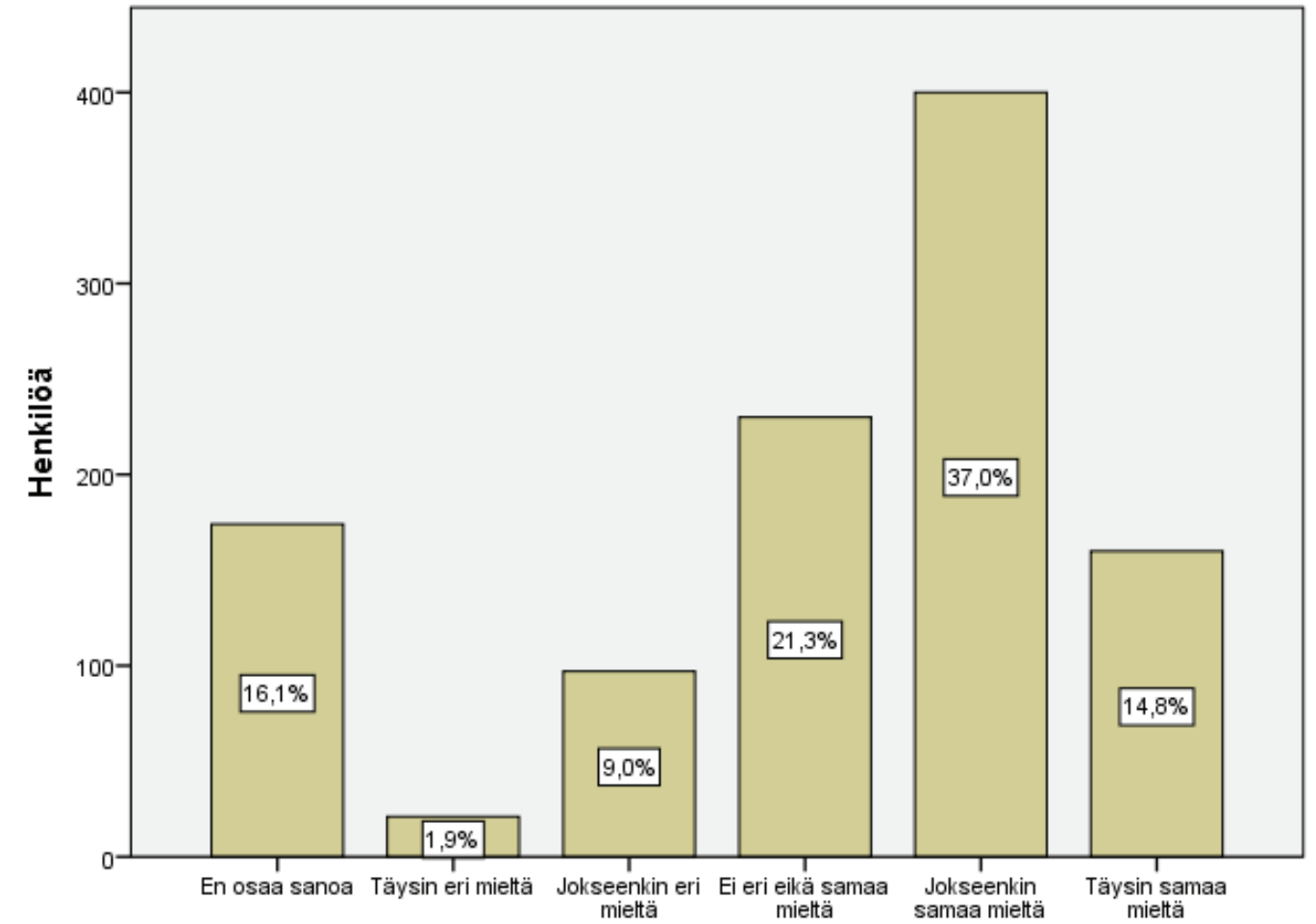
Kyselylomakkeella pyrittiin selvittämään miten kiinnostavina ja hyödyllisinä Y-kampuksen järjestämiä tapahtumia ja kursseja pidetään, sekä sitä, miten Y-kampus tavoittaa TAMKissa työskentelevät ja opiskelevat henkilöt parhaiten.

Tutkimus toteutettiin määrällisenä tutkimuksena. Tutkimusaineisto kerättiin internet-lomakkeella, joka lähetettiin sähköpostitse kohderyhmälle. Aineisto kerättiin 12.11.–20.11.2013 välisenä aikana.

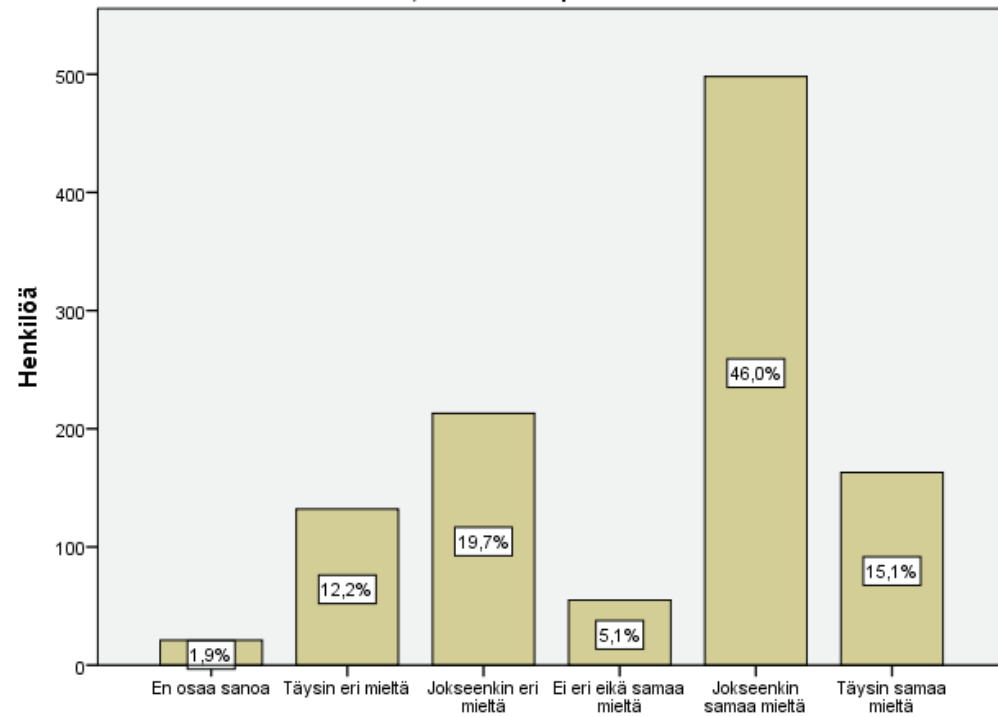
Yhteensä tutkimukseen vastasi 1082 henkilöä. Vastaajista 906 oli opiskelijoita, 91 opettajia ja 85 muuta henkilökuntaa.

Tutkimuksen suorittivat liiketalouden opiskelijat Ira Isoaho, Elsa Luoto, Essi Huhtanen ja Lauri Haasto.

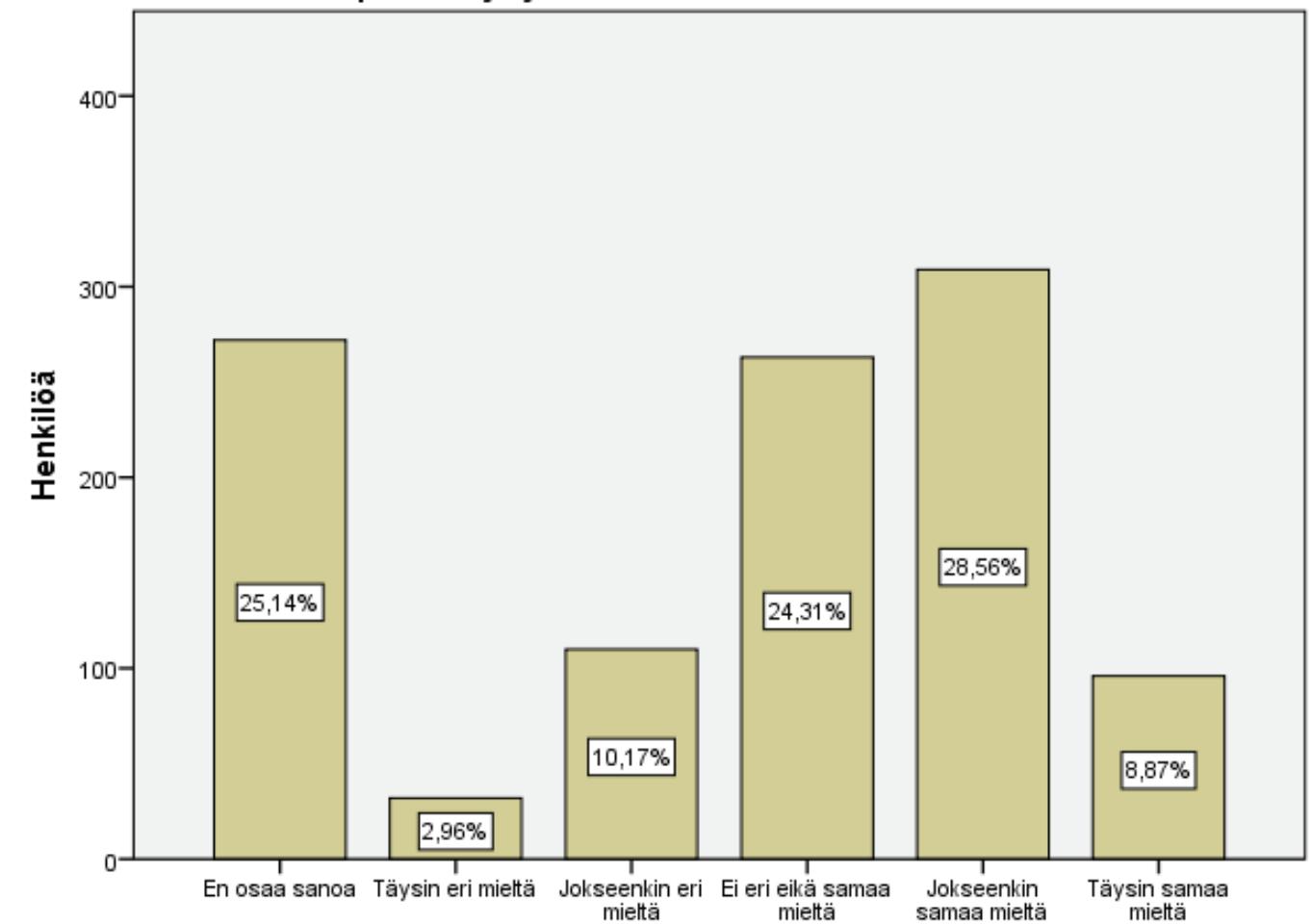
Y-kampuksen järjestämät tapahtumat ovat kiinnostavia



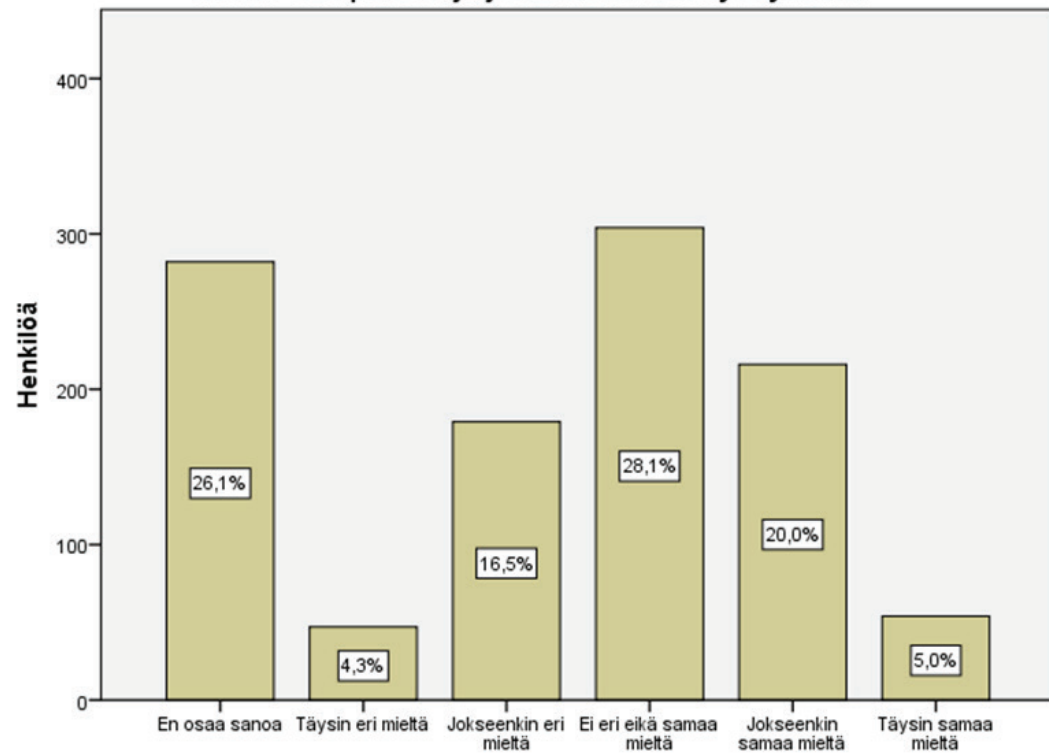
Tiedän, mitä Y-kampus tekee



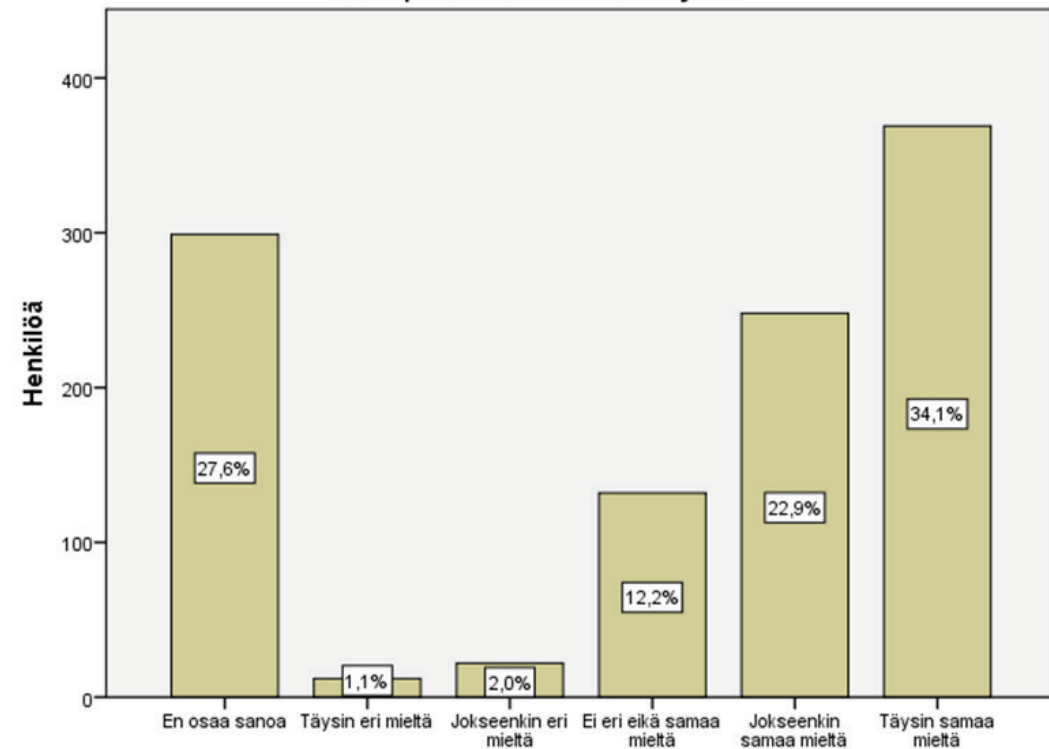
Y-kampuksen järjestämät kurssit ovat kiinnostavia



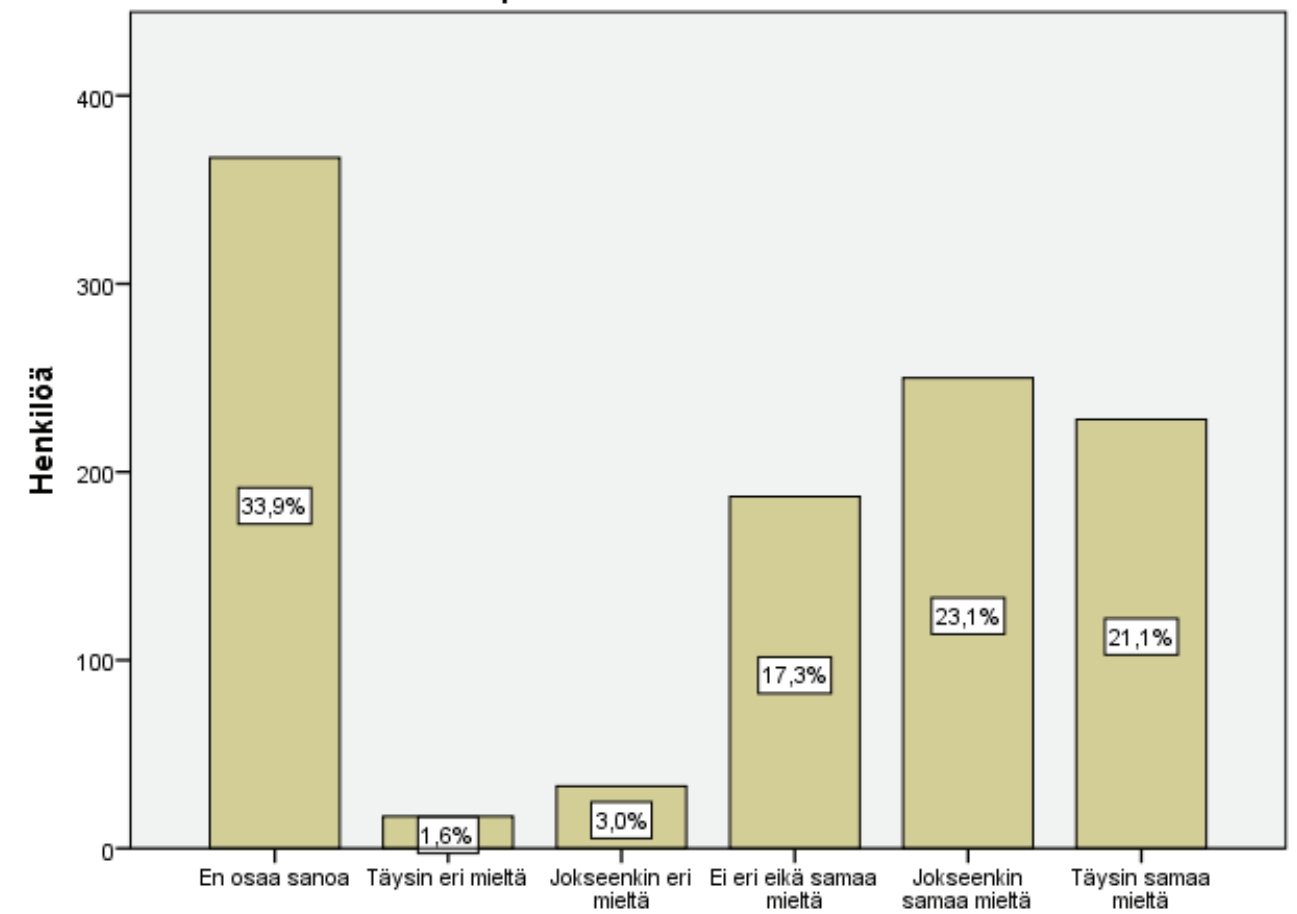
Koen Y-kampuksen järjestämät kurssit hyödyllisiksi



Y-kampuksen tilat ovat viihtyisät



Y-kampuksen tilat ovat toimivat



Yhteenvetona tutkimuksen tekijät toteavat, että Y-kampus on vielä jossain määrin tuntematon TAMKin sisällä. Lähes kolmasosa kyselyyn vastanneista vastasi, ettei tiedä mitä Y-kampus tekee. Parhaiten Y-kampus tunnetaan Kuntokadun kampuksilla.

Vastaajat toivoivat Y-kampukselta enemmän selkeää mainontaa ja infoa tapahtumista ja kursseista. Mainontaa laajentamalla ja kohdistamalla sitä erityisesti muille kuin Kuntokadun kampuksille saataisiin Y-kampuksen tunnettuutta parannettua ja saataisiin mahdollisesti lisää osallistujia kursseille ja tapahtumiin. Y-kampuksen tilat koetaan viihtyisiksi ja miellyttäväiksi, mutta opetuskäyttöön osittain soveltumattomiksi.

Y-kampuksen sijainti vaikuttaa suoraan sen tunnettuuteen ja muiden kampusten opiskelijoiden ja henkilökunnan tietoisuuteen sen tarjoamista tapahtumista ja kursseista. Tämä epätietoisuus aiheutti suuret määrät en osaa sanoa -vastauksia kursseja, tapahtumia ja tiloja koskeviin kysymyksiin. Y-kampusta paremmin tuntevilla vastaajilla ei ole kovin voimakkaita mielipiteitä, vaan jakaumat olivat suhteellisen tasaisia.

Avoimissa vastauksissa Y-kampuksen luentoja keuhuttiin innostaviksi ja piristäväksi ja tapahtumia kiinnostaviksi ja hyödyllisiksi. Myös Y-kampuksen toimintaa ylipäätään keuhuttiin innostuneeksi ja energiseksi.

Y-kampuksen toimintamalli ja menetelmät

Y-kampuksen toiminta-ajatuksen taustalla ovat TAMKin Proakatemiassa käytössä olevat menetelmät, joita sovelletaan käyttöön kullekin kohderyhmälle sopivilla tavoilla. Proakatemia on Tampereen ammattikorkeakoulun yrittäjyyden yksikkö ja koulutusohjelma, josta valmistuu yrittäjyyden tradenomeja. Toimintamalli on ollut olennainen osa Tampereen ammattikorkeakoulun yrittäjyyden koulutusta jo vuodesta 1999 lähtien. Tradenomitutkintoa yhden vuoden perusopintojensa jälkeen Proakatemialla suorittavat opiskelijat kartuttavat tietotaitoaan perustamalla tiimiyrittäjyyden ja viemällä yrityksen liiketoimintaa eteenpäin seuraavien kahden ja puolen vuoden ajan opintojensa päättymiseen saakka.

Toimintamalli on saanut alkunsa Jyväskylän ammattikorkeakoulun Tiimiakatemiasta, joka on perustettu vuonna 1993 Johannes Partasen toimesta. Ytimessä tässä toimintamallissa on valmentajan rooli tiimin ja yksilöiden tukemisessa, haastamisessa ja kannustamisessa. Toimintamalli perustuu tekemällä oppimiseen, kokeiluun ja kokemuksen kartuttamiseen sekä niiden kautta kehittymiseen valmentajan johtamassa prosessissa eteenpäin. Oppimiseen yhdistetään ajatuksia valmentavasta johtamisesta. Valmentajat toimivat kurssien, eli valmennusten vetäjinä, mutta huolehtivat myös henkilökohtaisesti valmennuksesta ja sparrauksesta liikeideoiden suhteen. Valmentajien keskeinen tehtävä on oppimisen johtaminen.

Proakatemiassa yli kolmannes opinnoista koostuu työelämäprojekteista. Myös Y-kampuksella panostetaan tekemällä oppimiseen ja opitun välittömään käytäntöön viemiseen. Useimmilla toteutuksilla tekeminen rakentuu projektien to-

teutuksen ympärille. Tehtävät projektit ovat joko ulkopuolisille toimeksiantajaryityksille toteutettavia tai oman yritysideoita eteenpäin viemiseen tähtäviä. Tärkeä osa oppimisesta oli myös kokemusten reflektointi ja tiedon konstruointi (palauteet ja itsearviointit sekä dialogi tiimeissä ja pienryhmissä).

Proakatemiassa oppimisessa korostuu yhteisöllinen oppiminen, eli oman osaamisen jakaminen, yhteinen tiedon rakentaminen ja ajattelun näkyväksi tekeminen sekä vastuu opiskelun organisoimisesta ja oppimisesta. Myös Y-kampuksella korostetaan yhteisöllisyyttä yksilön vastuun rinnalla. Yksilö on vastuussa oppimisestaan ja projektien edistymisestä tiimille. Tiimi on oppimisen työkalu, joka tehokkaasti toimiessaan nopeuttaa yksilön oppimista moninkertaisesti.

**“Parhaimmillaan oppiminen lähtee ihmettelyn tilasta ja kyvystä asettaa itselleen kysymyksiä ja ongelmia”
-Pekka Himanen**

menetelmät

Proakatemian oppimiskäsitys

Proakatemia hyödyntää ja yhdistää useita eri teorioita oppimisprosessissa sekä käyttää oppimismenetelmiä, joihin on haettu vaikutteita työelämästä. Seuraavassa kappaleessa käsitellään muutamia Proakatemian pedagogiaan vaikuttavia oppimiskäsityksiä ja toimintatapoja Raiskion ”Valmentajana rikastavassa yhteisössä” –opinnäytetyötä mukaillen.

Kokemuksellinen oppiminen

Proakatemiaa kuva helpoimmillaan lause Learning by Doing. Lauseen isänä voidaan pitää John Deweytä, joka kritisoi tiedon ja toiminnan erottamista oppimisesta. Oleellista on se, miten tietoa hankitaan. Deweyn teoriassa oppimisessa ei voida vedota lopullisiin totuuksiin, vaan ongelmat ratkaistaan käytännön toiminnalla ja arvioimalla näitä toiminnan tuloksia. Oppiminen tapahtuu yhdistämällä tietoa, toimintaa ja käytännön kokemusta.

Tunnetuin, ja Proakatemian toiminnan pohjana, on teoria kokemuksellisesta oppimisesta Kolbin oppimisen syklin mallin mukaisesti. Ydinajatus on, että oppiminen etenee kokemuksista ja toimintaa reflektoiden kohti ilmiöiden teoreettista ymmär-

tämistä ja parempia toimintamalleja. Oppiminen etenee syklisesti ja se voi käynnistyä periaatteessa mistä vaiheesta tahansa.

Käytännön kokemusten kautta opiskelija oppii ymmärtämään yrityselämän lainalaisuuksia. Kokemuspohjaisessa oppimisessa opiskelija kohtaa haasteita, joihin hänen täytyy löytää vastaukset itse. Opiskelijat oppivat refleктоimaan omaa ja toisten toimintaa. Opiskelija oppii tuottamaan uutta tietoa, joka vietään käytäntöön. Tämän mallin avulla opiskelijalla on mahdollisuus tuottaa uutta tietoa ja oppia tarvitsemaansa aiheeseen.

Proakatemialle saapuessaan opiskelijat jaetaan tiimeihin. Tiimi perustaa yrityksen mahdollisimman nopeasti. Oppimisprosessi on käynnissä. Alussa tietoa haetaan asiantuntijoilta, valmentajilta ja muilta tiimiläisiltä. Tässä vaiheessa valmentajan rooli on tukea tiimiä heidän omilla ratkaisuisillaan. Valmentajan on kuitenkin alusta lähtien oltava taustalla. Mikäli valmentaja ottaa liian suuren roolin heti alkuvaiheessa, tämä rooli jää helposti päälle.

Kolbin mallin mukaisesti tiimi rakentaa omaa näkemystään yrityksensä toiminnasta. Valmentajan tehtävänä on myös varmistaa, ettei tiimi



jää suunnittelemaan toimintaansa liian kauan. Heidän on päästävä mahdollisimman nopeasti aktiiviseen kokeilemiseen ja oppimaan tekemistään virheistä ja onnistumisista.

Konstruktivistinen oppimiskäsitys

Proakatemiassa oppimistilanteet kytetään arjen todellisiin tilanteisiin. Tämä tukee vahvasti konstruktivistista oppimiskäsitystä, jossa oppijat eivät vain vastaanota tietoa passiivisesti vaan rakentavat tietoa aikaisempien kokemusten pohjalta. Tietoa yhdistetään omaan aikaisempaan tietämykseen ja kokemuksiin.

Proakatemiassa korostuu kyky arvioida omaa toimintaa. Tämän edellytyksenä on, että opiske-

lija itse ymmärtää, mitä hän opittavasta asiasta ymmärtää ja mitä ei. Tämä auttaa oikean tiedon hakemista sekä kysymysten tekemistä.

Proakatemiassa opiskelijoita ohjataan kokeilemaan ja ratkaisemaan ongelmia itse. Opiskelijoille korostetaan omaa vastuuta oppimisprosessin onnistumisesta. Opiskelija on aktiivinen, harkitsee tekojensa seurauksia ja ratkaisee itseohjautuvasti ongelmat.

Valmentajan rooli on tukea opiskelijan tiedon löytämistä ja oivallusta sekä tunnistaa oppimiseen ja työskentelyyn liittyvät ongelmat. Valmentajan tärkein työkalu on kysymysten tekeminen. Suoria vastauksia annetaan vain harvoin. Opiskelijalla on paljon mahdollisuuksia, mutta toisaalta hän on myös itse vastuussa omasta oppimisestaan. Tärkein motivaatio on halu oppia.

Itse opetustilanteissa keskeinen asia on oppimisympäristön rakentaminen. Oppimisympäristö Proakatemiassa muistuttaa hyvin vähän perinteistä kouluympäristöä. Proakatemiassa pajoissa istutaan dialogiringissä, jolloin kaikki näkevät toistensa kasvot. Tällöin estetään ns. selän takana puhuminen, jolloin kaikki kehonkielen viestit jäävät tulkitsematta. Oppimisympäristöön kuuluu myös oma toimisto, missä opiskelijat voivat tehdä omia projektejaan. Proakatemian ympäristön rakentaa siellä olevat ihmiset. Opiskelijoilla on mahdollisuus tehdä tiloista itsensä näköiset.

Tutkiva oppiminen

Proakatemiassa oppimisprosessi pohjaa ajatukseen, ettei ongelmiin löydy välttämättä valmiita ratkaisua. Proakatemiassa opiskelijalla on mahdollisuus kasvattaa omaa osaamistaan hänelle sopivimmalla tavalla. Proakatemiassa voidaan ajatella toteuttavan yhtä tutkivan oppimisen muotoa, missä opiskelijaa rohkaistaan toimimaan enemmän ajatteluprosessiaan ohjaavana asiantuntijana kuin perinteisenä opiskelijana. Voidaan myös puhua ongelmalähtöisestä oppimisesta, jota voidaan pitää merkittävänä korkeakouluinovaationa. Opiskelijat oppivat teorian ongelmien avulla, jotka voisivat olla tosielämästä.

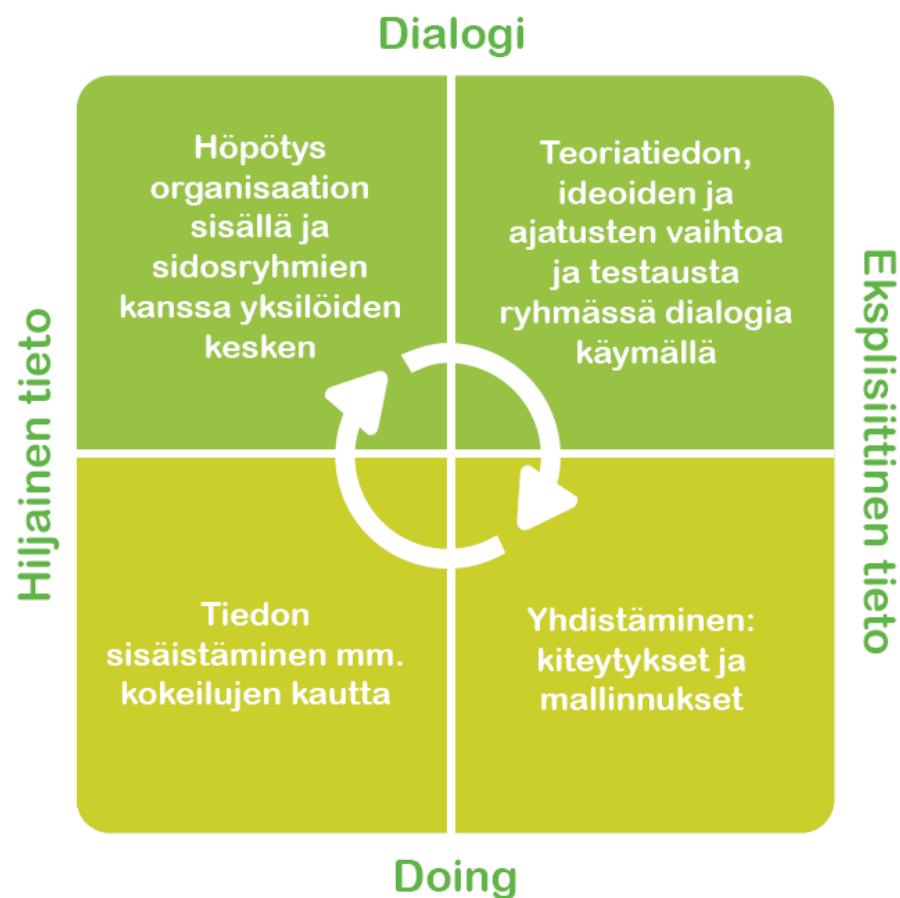
Proakatemiassa ongelmat perustuvat täysin todellisiin tilanteisiin. Ratkaisuja saattaa olla useita. Koska opiskelijalla on vastassa todellinen asiakas, hänen on haettava tietoa siihen, miten ratkaisee ongelman tilanteeseen sopivimmalla tavalla. Proakatemiassa oppimista ei mitata tenteillä ja arvosanoilla. Oppimista mitataan analysoimalla tehtyjä ratkaisuja ja palautetta opiskelija saa asiakkaalta, tiimikaverilta ja valmentajalta.

Oppimaan oppiminen

Työmarkkinoilla ei riitä, että valmistuneella on repullinen vastauksia tenttikysymyksiin. Työelämässä vaaditaan nopeaa reagointi- ja ongelmanratkaisukykyä. Voidaan puhua meta-taidoista, joissa oman toiminnan reflektomisella on merkittävä rooli haastavissa ongelmanratkaisutilanteissa.

Tavoitetilana olisi oppia oppimaan ja oppia elämään varten. Ydinkysymyksenä on, kuinka opiskelija pystyy siirtämään ja muokkaamaan opittua työhön. Tämän onnistumiseksi opiskelijan on opittava arvioimaan olemassa olevia ajatuksiaan opittavasta asiasta. Opiskelija ei ole koskaan tyhjä taulu. Hänellä on oman elämän kautta tulleita kokemuksia ja näkemyksiä. Kyse on siitä kuinka hän oppii tarkastelemaan omia asenteitaan, kokemuksiaan, oppia kyseenalaistamaan ja kysymään itseltään, mihin mielipiteet ja näkemykset perustuvat.

Opiskelijalla on paljon mahdollisuuksia, mutta toisaalta hän on myös itse vastuussa omasta oppimisestaan. Tärkein motivaatio on halu oppia.



tämällä siihen omia oppimisen työkaluja (ks. kuva). Hiljaista tietoa jaetaan ja kiteytetään ensisijaisesti pajoissa dialogin välityksellä.

Pajatilanteissa valmentajalla on keskeinen rooli luoda luotamuksellinen ilmapiiri, jotta opiskelijat vähitellen oppivat tuomaan keskusteluun aiheita, joita tarkastellaan kriittisesti, mutta kehittävästi. Näin opiskelijat oppivat refleктоimaan omaa ja toisten ajattelua.

Kiteyttämävaiheessa käytetään erilaisia malleja hiljaisen tiedon kokoamiseen. Parhaimmillaan kiteyttämävaiheessa haetaan

ongelmaan ratkaisua yhdistämällä teoritietoa ja aikaisempia kokemuksia. Opiskelijat siirtävät opittua tietoa käytäntöön ja rakentavat uusia toimintamalleja. Uutta tietoa ja uusia kokonaisuksia luodaan innovoinneissa. Innovointi antaa tiimille käsityksen aihepiirin taustateorioista ja sen jälkeen synnyttää tiimille tai tiimiyritykselle jokin käytäntöön vietävän mallin. Asiakasprojekteissa opittuja asioita kokeillaan, testataan ja sisäistetään tekemällä oppimalla. Projektin päätyttyä on aika reflektoida, kerätä ja keskustella palautteista sekä jakaa projektin aikana opittua hiljaista tietoa.

Oppimisprosessi pohjaa ajatukseen, ettei ongelmiin löydy välttämättä valmista ratkaisua

Proakatemiassa opiskelijat hyödyntävät aikaisempaa osaamistaan heti alusta lähtien. Alussa omat näkemykset saattavat olla hyvin kriittisiä ja suoraivaisia. Prosessin aikana proakatemialainen oppii kuuntelemaan toisia ja samalla kyseenalaistamaan omaa tekemistään. Tämä vaatii usein tiukkojakin keskusteluita, nöyrymistä ja omien virheiden myöntämistä. Proakatemiassa opitaan ymmärtämään, että toisen näkemys rikastuttaa omaa ajattelua ja harvoin on vain yksi oikea tapa toimia ja ajatella.

Proakatemiassa sovelletaan Nonakan ja Takeuchin tietoteoriaa hiljaisen tiedon siirtymisestä liit-

Y-kampuksen valmentajan tehtävät

Proakatemian ja Y-kampuksen valmentajien tehtävät ovat hyvin samankaltaisia vahvan "sisaruussuhteen" vuoksi. Proakatemian valmentajien tehtävänä on huolehtia koko yhteisön hyvinvoinnista, sama pätee myös Y-kampuksen valmentajiin. Himasen mukaan Sokrates kuvasi itseään opettajana vertauskuvallisesti kolmella eri tavalla.

Ensimmäisessä vertauskuvassa opettaja on kuin paarma, joka pistää opiskelijaan innostuksen kipinän. Laiska ajattelu kaipaa innostusta ja opettajalla on mahdollisuus auttaa tämän kipinän löytämistä. Kaikki lähtee ihmettelyn tilasta ja avoimista kysymyksistä. Sokrateen kyky oli auttaa oppijoita löytämään kipinä, josta voidaan puhua myös luovan intohimon kohteena.

Valmentaja ohjaa ja tukee opiskelijaa löytämään oman ydinosaamisalueensa. Ennen kuin opiskelija voi päättää, mikä on se osaamisen alue mihin hän haluaa keskittyä, hänellä on mahdollisuus kokeilla yritystoiminnan eri osa-alueita. Haastavinta on innostaa opiskelijaa kokeilemaan. Liian helposti jäädytään mukavuusalueelle. Valmentajan tehtävänä on rohkaista ja haastaa kokeilemaan, auttaa opiskelijaa astumaan epämuukavuusalueelle.

Toisena vertauskuva Sokrates käytti sanaa kättilö. Opettaja on kuin kättilö, joka auttaa oppijaa synnyttämään hänen omista lähtökohdistaan. Kättilö ei voi synnyttää toisen puolesta.

Valmentajan haasteena on kyetä toimimaan tarpeeksi sivussa. Liiallinen ohjaaminen johtaa siihen, ettei opiskelija ota vastuuta omasta toiminnastaan. Valmentaja antaa tukensa, kyseenalaistaa toisinaan erittäin tiukasti ja ohjaa, mutta jokaisen opiskelijan on itse kannettava vastuu omasta oppimisestaan ja kehittymisestään.

Kolmantena vertauskuvana Sokrates kuvasi opettajaa pitojen pitäjänä. Opettaja luo oppimiselle puitteet. Opettajan tehtävänä on rakentaa rikastava yhteisö, missä oppijat ovat rikastavassa vuorovaikutuksessa keskenään.

Valmentamisen toimintamalli

Yksi valmentamisen elementti on saada ihmiset todella tekemään se, mitä he ovat suunnitelleet.

Valmentajan tehtävänä on tukea, innostaa ja haastaa opiskelijaa. Valmentaja ei luennoi vaan jakaa opiskelijoille tietoaan, omia kokemuksiaan ja työkaluja yleensä enemmän tietoisuina ja alustuksina keskustelulle. Yksi valmentajan tärkeimmistä tehtävistä on luottamuksellisen ja positiivisen ilmapiirin rakentaminen. Toisinaan valmentaja puuttuu tiukasti, mikäli hän havaitsee, että tiimi tarvitsee rajoja. Koska valmentaja ohjaa tiimiä dialogiin, on valmentajan itse hallittava dialogin perusteet.

Valmentaja uskoo tiimiinsä enemmän kuin oppijat itse ja keskittyy läpimurtoihin ja vahvuuksiin. Valmentaja odottaa tavoitteellisuutta ja asettaa tavoitteet tarpeeksi korkealle yhdessä tiimin ja yksilön kanssa. Tärkein tehtävä on olla läsnä ja käytettävissä. Downey on vertaillut valmentavaa ja opettavaa tyyliä seuraavasti:

Vetäminen (Pull)
Valmentava
Non-Directive

Työntäminen (Push)
"Opettava"
Directive

VALMENNUSTYYLI

Kuunteleminen
Reflektointi
Sanotun kertaaminen
Yhteenvetojen tekeminen
Kysymysten kysyminen
Vaihtoehtojen tarjoaminen
Palautteen antaminen
Neuvominen vinkeillä (omat ideat)
Ohjeiden antaminen
Neuvominen suorasukaisesti

80 % valmennuksesta tulisi olla tällä alueella

Hyvä valmentaja...

- Pyrkii luottamuksen saavuttamiseen.
- On aina tiimin ulkopuolella, mutta kuitenkin lähellä.
- On aidosti läsnä ja käytettävissä.
- Kuuntelee ja rohkaisee kokeiluihin.
- Ymmärtää, että valmentaminen on prosessi, jonka kulkua ei voi ennakoida minuutti minuutilta. Tilanteeseen on uskallettava heittäytyä.
- Seuraa ja tunnustelee prosessin etenemistä, ja tarvittaessa muuttaa suunnitelmiaan prosessin hyväksi. Jotta suunnitelmaa voi muuttaa, on tunnettava rutiinit ja työkalut hyvin.
- Valmentaja luottaa prosessiin antamalla aikaa ja mahdollisuuksia dialogiin.

YRITTÄJYYSOPINNOT

y.kampus



Valmennustyyli, (Downey, 2003)



Valmennus- konseptit

Y-kampuksen valmennustarjontaan kuuluu kymmenen erilaista valmennuskonseptiä. Valmennuksista yhdeksän on suunnattu opiskelijoille ja yksi henkilökunnalle. Valmennusten sisällöt vaihtelevat kevyemmästä yrittäjyyden aihealueisiin tutustumisesta aina pidemmälle ja syvemmälle meneviin oman liikeidean kasvu- ja kehityssuunnitelmiin.

Henkilökunnalle suunnattu toteutuskonsepti, eli valmentajavalmennus on sisällöltään menetelmällinen valmennus, jossa henkilökunnan jäseniä perehdytetään valmennuksellisten menetelmien käyttöön osana arjen työtään. Valmennukselliset menetelmät lisäävät itsessään valmennettavien yritteliästä vastuunottavaa ja kantavaa tekemistä sekä oppimista. Alla olemme avanneet lyhyen tiivistyksen ja kuvauksen kaikista Y-kampuksen valmennuksista. Tarkemmat konseptikuvaukset löytyvät tiivistysten jälkeen valmennus kerrallaan.

Minustako yrittäjäksi, 3 OP

Valmennuksella pääsee testaamaan kykyjään ja taitojaan sekä kehittämään omia vahvuuksiaan yrittäjyyden tiimoilta. Valmennuksella pääsee tutustumaan yrittäjyyden kokonaisuuteen ja eri alojen yrittäjiin. Valmennuksen aikana tieto-taito yrittäjyydestä ja yrittäjyysosaamisesta kehittyvät käytännön esimerkkien, tekemisen ja projektien kautta.

Konseptoinnin työpajat, 3 OP

Nopean konseptoinnin työpajassa pääsee ratkaisemaan yritysten sekä kolmannen ja julkisen sektorin antamia tuote- ja palvelukehityksen toimeksiantoja. Valmennuksella pääsee tekemään työtä mielenkiintoisten ja monipuolisten toimeksiantojen parissa monialaisissa tiimeissä valmentajien tukemana.

Yrittäjän markkinointi & myynti, 5 OP

Valmennuksella monialaiset opiskelijatiimit tutustuvat markkinoinnin keinoihin ja trendeihin. Yhdessä tiimin kanssa toteutetaan käytännön markkinointiprojekti. Projektissa opiskelijat pääsevät kehittämään markkinointi- ja myyntiosaamistaan käytännössä ja tutustumaan erilaisiin työkaluihin. Tämä valmennus on tarkoitettu kaikille niille opiskelijoille, jotka haluavat lisätä omaa markkinointi- ja myyntiosaamistaan käytännössä.

Tarkemmat konseptikuvaukset löytyvät tiivistysten jälkeen valmennus kerrallaan

Projektilla bisnestä, 10 OP

Yrittäjyysinnon testaamiseen tarjoaa hyvän mahdollisuuden Projektilla bisnestä –valmennus, joka on innostava ja erilainen tapa tutustua yrittäjyyden maailmaan käytännön ”rahaprojektin” avulla. Valmennuksella kehitetään projekteja monialaisessa tiimissä opiskelijoiden omien mielenkiinnonkohteiden sekä osaamisen pohjalta. Projektin aikana käydään läpi yrittäjyyden eri aihealueita ja yritystoiminnan perusteita kuten; projektinhallinta, sopimukset ja juridiikka, ideointi ja innovointi, myynti, markkinointi, johtaminen sekä talousosaaminen.

Business Development, 5 CR

Valmennus on suunnattu vaihto-opiskelijoille ja se toteutetaan yhden kokonaisen viikon mittaisena intensiivivalmennuksena. Valmennus rakentuu pirkanmaalaisen vientiyrityksen antamaan case-haasteeseen, jota vaihto-opiskelijat ratkaisevat viikon ajan valmentajien tukemana ja valmentajien tuomien sisällöllisten alustusten avustamana.

Business Camp, 5 OP

Business Camp on viikon mittainen yrittäjyysleiri, jolla opiskelijat pääsevät kehittämään,ideoimaan ja innovoimaan omaa liikeideaansa, rakentamaan verkostoa ja hankkimaan arvokasta bisnesosaamista. Valmennuksella keskitytään liikeidean ideoimiseen, kehittämiseen sekä tuotteistamiseen ja kaupallistamiseen. Viikon mittainen intensiivi-leiri järjestetään aina syys- ja hiihtolomaviikoilla. Valmennuksen keskiössä on kunkin opiskelijan tai opiskelijatiimin oma liikeidea.

Minustako Yrittäjäksi 3 op



Ideasta yritykseksi, 5 OP

Valmennuksella kehitetään yrittäjyyteen oleellisesti liittyvä talousosaamista. Tavoitteena on opiskelijoiden ymmärryksen ja tieto-taidon kasvu arkipäivän talouden pyörittämiseen liittyvistä asioista, sekä perusedellytysten hahmottaminen yritysrahoituksen aihealueeseen liittyen. Opiskelijan osaaminen liiketoiminnan käynnistämiseen ja ylläpitämiseen kehittyvät käytännön toiminnan ja harjoitusten kautta. Valmennus mahdollistaa starttirahan hakemisen yrityksen käynnistysvaiheessa.

Kasvuyrittäjyys, 5 OP

Valmennuksella perehdytään yrityksen kasvuun ja sen vaatimukseen yrityksen johtamisessa. Valmennus perustuu mielenkiintoisien menestystä saavuttaneiden tamperelaisten kasvuyrittäjien vierailuihin ja heidän tarinoihinsa tutustumiseen sekä pirkanmaalaisen yritysneuvonta- ja kehityskentän hahmottamiseen yrityksen kasvua tukevan toiminnan näkökulmasta. Valmennuksella panostetaan osallistujien omaan tekemiseen ja aktivointiin kasvuyrittäjyyden näkökulmasta.

Yrittäjälinko, 3-10 OP

Y-kampuksen tarjonnasta: tapahtumista, workshopeista, projekteista ja seminaareista sekä muiden oppilaitosten tai tahojen tarjoamista yrittäjyystapahtumista opiskelija voi rakentaa itselleen mielekkään kokonaisuuden. Opintopisteitä voi tehdä myös kehittämällä omaa yritysideaa valmentajien tukemana. Opiskelija voi osallistua valmennukseen ja tapahtumiin HOP IN - HOP OUT tyylisesti ympäri vuoden ja opintopisteitä kertyy tekemisen ja osallistumisaktiivisuuden mukaisesti. Suoritukset hyväksytetään Y-kampuksen valmentajalla. Yrittäjälinko -valmennuksella ei ole sidottuja alkamis- tai päättymisajankohtia.

**Omien yrittäjävalmiuksien
kehittäminen, toimeksiantojen
ratkaiseminen, verkoston
rakentaminen, talousosaaminen
ja kasvuyrittäjyys ovat kaikki
Y-kampuksen valmennuksien
sisältöjä**

Mikä on valmennuksen tavoite?

Minustako yrittäjäksi – valmennus on tarkoitettu kaikille TAMKin opiskelijoille, joita kiinnostaa päästä käsiksi yrittäjyyden maailmaan tiimityön ja monipuolisen yhdessä tekemisen kautta.

Valmennuksen jälkeen opiskelija

- Tietää mitä on yrittäjämäinen toiminta- ja työskentelytapa.
- Osaa hahmottaa yrittäjänä toimimisen mahdollisuudet omalla alallaan.
- Tuntee oman alansa yrittäjiä, heidän toimintaansa ja verkottuu heidän kanssaan.
- Osaa arvioida omaa tieto-taito tasoaan yrittäjänä toimimisen näkökulmasta.
- Ymmärtää yrittäjien toimintaympäristön kokonaisuutena ja osaa arvioida sen muutoksia.

Mitä valmennuksella tehdään?

Kahdeksan toiminnallista tapaamista

Yrittäjähaastattelun tekeminen pareittain

- Parit haastattelevat oman alansa yrittäjää
- Haastattelu tiivistetään esitettävään muotoon, jossa pääosassa yrittäjän ajatuksia ja vinkkejä alkavalle yrittäjälle.

Yrittäjyysaiheisen kirjan lukeminen

Aloittavan yrittäjän käsikirjan kokoaminen

Mitä tietoja ja taitoja tarvitaan yrittäjäksi ryhtymiseen?

Millaista yrittäjyyttä ja yrittäjiä minun toimialallani on?

Mitä osaamista minun minun tulisi kehittää ennen yrittäjäksi ryhtymistä?

1 Ensimmäinen tiimitapaaminen

Tutustuminen toisiin jankun tutustumisleikin avulla

Valmennuksen sisällön ja pelisääntöjen läpikäynti

suuksista, yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista

Tehtävä pienissä ryhmissä:

- Ideoikaa miten teette mahdollisimman paljon rahaa lehmällä!
- Ideoiden purku

Keskustelu opiskelijoiden odotuksista ja toiveista valmennukselle

Yrittäjätestin tekeminen

Keskustelu yrittäjän ominai-

Tehtävä seuraavaksi kerraksi:

Etsi artikkeli, mielenkiintoinen sivusto, blogi tms., josta on hyötyä alkavalle yrittäjälle.

Valmistaudu esittelemään se seuraavalla kerralla.

2 Toinen tiimitapaaminen: Minä yrittäjänä

Omien yrittäjävalmiuksien arvioiminen

Tehtävän purkaminen

- Viiden hengen ryhmissä jokainen esittelee oman artikkelin, sivuston jne. sisällön.
- Ryhmä tekee yhteisen tiivistyksen sisällöistä fläpille: viisi ohjetta alkavalle yrittäjälle.
- Kaikki ryhmät esittelevät tiivistykset toisilleen.

Valmentaja voi esitellä alkavalle yrittäjälle tärkeitä sivustoja mm. Yritys Suomi, Patentti- ja rekisterihallitus ja Uusyrityskeskus Ensimetri

Omien vahvuuksien tunnistaminen

- Tehdään testi Tuntematon sotilas ja johtamisen taito –kirjasta (Tom Lundberg).
- Jakaannutaan testistä saatujen persoonallisuusprofiilien mukaan ryhmiin ja tutustutaan ryhmäläisten profiiliin / profiileihin kirjan avulla ja keskustellen.

Jokainen tekee SWOT analyysin itsestään.

Jokaiselle annetaan pala foliopaperia, jos hän muotoilee yhden vahvuutensa yrittäjänä.

Keskustellaan koko porukan kanssa SWOTista ja jokainen esittelee oman vahvuutensa muille.

Aloitetaan Alkavan yrittäjän käsikirjan ideointi, kaikki esittelevät hahmotelman sisällysluettelosta.

3 Kolmas tiimitapaaminen: Opiskelija yrittäjänä

Yrittäjävierana joku opiskelijoiden ohella yritystä pyörittävä

Keskustelu: Millainen on hyvä liikeidea? Mistä idean voi keksiä?

• Tiivistetään idea: mitä, kenelle, miten

Katsotaan jokin inspiroiva video esim. Alf Rehn, Vaaralliset ideat ja yrittäjyys

Ideoidaan viiden hengen ryhmässä liikeidea, jossa yhdistyy kaikkien osaaminen

• Ideat esitellään koko ryhmälle

4 Neljäs tiimitapaaminen: Yrityksen perustaminen

Vierailu Ensimetrin infoon ja yritysneuvojan luokse

Infossa käsiteltäviä aiheita ovat: yrittäjyys, yritysidea, liiketoimintasuunnitelman laatiminen, rahoitus-, kannattavuus- ja

myyntilaskelmat, yritysmuodot, rahoituksen järjestäminen, verotus, starttiraha, vakuutukset.

5 Viides tiimitapaaminen: Alkavan yrittäjän talousasiat

*Yrittäjävieras, joka voi sivuta ai-
hetta, mutta jakaa myös muita
kokemuksiaan ja vinkkejä*

Vinkit alkavan yrittäjän talousasioihin: miten taloutta tulisi suunnitella ja hoitaa, mitä pitää ymmärtää kirjanpidosta

Yrittäjähaastatteluiden purku (puolet haastatteluista)

6 Kuudes tiimitapaaminen: Yrittäjyyttä tukevat ympäristöt

Tutustuminen yrittäjyyttä tukeviin ympäristöihin ja tiimiyrittäjyyteen Finlaysonilla

• Yhteisöllinen työtila Hub Tampere ja siellä toimivan yrittäjän tapaaminen

• TAMKin Proakatemia ja siellä toimivan muutaman tiimiyrittäjän tapaaminen

• Esim. kesäkahvila, kosmetiikan maahantuonti ja verkkokauppa

• Uusi tehdas / Protomo

7 Seitsemäs tiimitapaaminen: Yrittäjyyden mahdollisuudet

Asiaa trendeistä ja uusista mahdollisuuksista yrittää

Luettujen kirjojen käsittely pienissä ryhmissä, jokainen esittelee omat kolahdukset lukemas-

taan kirjasta muulle ryhmälle.

- Millä aloilla on vetoa ja tilausta uusille yrittäjille?

- Megatrendejä Suomessa ja

maailmalla.

- Sitran trendilista

- Hans Rosling, Globaali väetön kasvu ted.com

8 Kahdeksas tiimitapaaminen: Valmennuksen paketointi

Viimeinen tapaaminen, joka summaa yhteen kurssin opit

Alkavan yrittäjän käsikirjojen esittely

- Käsikirjoja on arvioimassa ja palautetta antamassa yrittäjävieras

Valmennuksen yhteenveto.

Palautteen kerääminen motorolana.

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle

- Valmentaja kutsuu yrittäjävieraita eri aloilta osallistujajoukon koulutusalojen mukaan.
- Tärkeää saada opiskelijat keskustelemaan, jakamaan kokemuksia sekä toimimaan pienissä tiimeissä ja ideoimaan esim. eri alojen osaamista yhdistäviä yritysideoita.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä

- Taivas + Helveti, Puustinen & Mäkeläinen
- Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin, Ollis Leppänen
- Yrittäjätesti: <http://finnvera.fi/static/yrittajatesti/>
- Uusyrityskeskus Ensimetri: <http://www.ensimetri.fi/fi/tietoa/usein-kysytyt-ky-symykset>
- Yritys-Suomi: www.yrityssuomi.fi

Konseptoinnin työpajat

Mikä on valmennuksen tavoite?

Konseptoinnin työpaja – valmennuksella opiskelija soveltaa monialaisessa työryhmässä oman koulutusalaansa tietoja ja taitoja ja hyödyntää vastavuoroisesti muiden osaamista aidosta yrityksen kehittämistehtävästä käynnistyvässä konseptoinnin työpajassa. Opiskelija perehtyy erilaisiin palvelu- ja tuotekehitysmenetelmiin, oppii innovatiivisia projektityötapoja ja yrittäjämäistä ajattelua sekä kehittää esiintymistaitoaan ja ideoiden kuvaamista luovasti monia viestintäkanavia hyödyntäen.

Valmennus kehittää opiskelijan osaamista kaikille TAMKin opiskelijoille merkityksellisten yhteisten kompetenssien osa-alueilla, erityisesti: oppiminen monialaisessa ryhmässä ja ryhmässä tapahtuvan oppimisen edistäminen, eettisten näkökulmien tunnistaminen sekä eettisen vastuun ottaminen omasta toiminnasta ja sen seurauksista, toimiminen verkostoissa ja työelämäyhteyksien luominen, tiedon hankkiminen, välittäminen, arviointi ja soveltaminen aidoissa elämisen ympäristöissä sekä päätöksenteko myös ennakoimattomissa tilanteissa, toimintaympäristöjen havainnoiminen, vallitsevien toimintatapojen kyseenalaistaminen ja käyttäjätiedon hyödyntäminen palvelu- ja tuotekehitys-

prosesseissa sekä viestintä ja vuorovaikutustaitojen aktiivinen soveltaminen erilaisissa ryhmissä ennakkoluulottomasti ja avoimesti.

Toteutustapa:

Ennakkotapaaminen, itsenäinen opiskelu, toimeksiannon vastaanottaminen, intensiivileiri, tulosten luovuttaminen ja arvioiminen yhdessä yrityksen edustajan kanssa sekä henkilökohtaisen oppimisen arvioiminen

Opetusmenetelmät:

Toimeksiantokohtaisesti sovittavat projektityömenetelmät; esimerkiksi palvelumuotoilumenetelmät, osallistavat demonstraatiot ja harjoitukset, yhteisölliset simulaatiot ja pelit, itsenäinen työskentely ja verkko-opiskelu sekä dokumentointi- ja raportointimenetelmät

Intensiivileirin aikana ratkaistaan yrityksen toimeksianto. Uudenlaisessa ympäristössä syntyy uudenlaisia ajatuksia.

Sisällön jaksotus, ajankäyttö ja opetusjärjestelyt:

Konseptoinnin työpajaosuus toteutetaan pääsääntöisesti neljän vuorokauden pituisena intensiivileirinä toimeksiantokohtaisesti sovittavassa paikassa.

Työelämän yhteydet:

Konseptoinnin työpajoissa ratkaistaan yrityksen aitoon kehittämistarpeeseen perustuvia toimeksiantoja.

Mikä on toteutuskonsepti?

Ennen työpajaleiriä opiskelijat tapaavat toisensa ennakkokerrassa tutustukseen keskenään ja saadaksean ennakkotehtävät. Tutustumisen tavoitteena on jakaa opiskelijat tiimityöskentelypersoonan ja koulutusalan mukaan heterogeenisiin pienryhmiin. Oman tiimityöskentelyroolinsa opiskelijat voivat testata Belbinin tiimiroolitestin

avulla. Ennakkotehtävien tavoitteena on herkistää opiskelijat palvelumuotoilumenetelmiin sekä luovaan konseptoinnissa vaadittavaan ajatteluun.

Ennakkotehtävissä tutustutaan kolmeen palvelusuunnittelun perusmenetelmään ja opitaan soveltamaan niitä käytännössä. Tehtäviä vertailemalla opiskelijat oppivat tuntemaan tiimin jäsenten ajatusmaailmaa ja vahvuuksia. Toisten tunteminen ja yhteiset tekniikat auttavat pääsemään liikkeelle kehitystehtävän ratkaisussa.

Ennakkotehtävien jälkeen opiskelijat osaavat konkretisoida oman ideansa toteuttamalla kärkeän prototyypin. He pystyvät määrittelemään asiakkaan elämäntapoja ja ajattelua empatiakanvaasia hyödyntäen. He osaavat arvioida ideaa kokonaisvaltaisesti liiketoimintakanvaasin avulla. He saavat haltuunsa yksinkertaisen työkalusetin palveluidean työstämiseen.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta. Kaikesta luettavasta materiaalista pyritään saamaan hyöty toteutettavaan projektiin.

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Valmentajan tehtävä on huolehtia prosessin etenemisestä.
- Valmentaja huolehtii ideoiden riittävästä kehittämisestä ja jatkojalostamisesta.
- Valmentajan tehtävä on tsemppata tiimiä parhaaseen mahdolliseen suoritukseen.

Päivä 1

- Tiimiytyminen
- Yritysten toimeksiantojen julkaisu
- Ideointi

Päivä 2

- Yritysten toimeksiantoihin perehtyminen
- Tiimiitymisen syventäminen
- Tiimityöskentely

Päivä 3

- Ideoiden ja tiedon tiivistäminen
- Tulosten esittelyn ja esillepanon miettiminen

Päivä 4

- Tulosten esittely
- Tulosten arviointi
- Palautteet

Yrittäjän Markkinointi & Myynti

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennus on tarkoitettu TAMKin opiskelijoille, joita kiinnostaa oman markkinointi- ja myyntiosaamisen kehittäminen. Valmennuksen aikana osaaminen kehittyy käytännön tekemisen ja projektien kautta.

Valmennuksen jälkeen opiskelija

- tietää ja tuntee markkinoinnin ja myynnin eri keinot ja kanavat
- osaa käyttää eri markkinoinnin ja myynnin työkaluja oman osaamisensa tukena
- ymmärtää ja tietää markkinointi- ja myyntiosaamisen merkityksen yrittäjän näkökulmasta

Mitä valmennuksella tehdään?

- 15 tiimitapaamista
- Projektin toteutus
- Markkinointi- ja/ tai myyntiaiheiseen seminaariin / tapahtumaan osallistuminen
- Markkinointi- tai myynti aiheisen kirjan lukeminen
- Oppimisraportin kirjoittaminen

- Mitkä ovat tämän päivän markkinoinnin keinot ja trendit?
- Mitä kuuluu tuloksekkaaseen myyntiin ja myynnin suunnitteluun?
- Millaista markkinointi ja myyntiosaamista kuuluu yrittäjyyteen?
- Millaista osaamista markkinoinnin ja myynnin ammattilainen tarvitsee?
- Miten opittuja keinoja ja trendejä hyödynnetään käytännön markkinointi- ja myyntiprojektissa?

1 Ensimmäinen tiimitapaaminen

Tutustuminen
tutustumisleikin avulla

Valmennuksen sisällön läpikäynti

Keskustelu opiskelijoiden
odotuksista ja toiveista valmennukselle

Projektitoimeksiantoihin tutustuminen

- Mitä tavoitellaan, mitä projektissa pääsee oppimaan?

Projektiryhmien muodostaminen
opiskelijoiden kiinnostuksen mukaan.

Tehtäväksi tiimiroolitesti

2 Toinen tiimitapaaminen

Tiimiroolitestin tulosten läpikäynti, jokaisen
vahvuuksien korostaminen.

Projektien ideoinnin aloitus.

- Ideapolku ja ideatekniikat
- Tavoitteena 4-5 ideaa, joiden jalostusta voidaan jatkaa seuraavalla kerralla.

Keskustelu, mikä tiimityössä on tärkeää ja yhteisten pelisääntöjen tekeminen.

3 Kolmas tiimitapaaminen

Alustus projektinhallinnasta, keskustelu
projektipäällikön roolista

Projektipäällikön valinta

Tavoitteena 2-3 teemaa, joista voi jatkaa
eteenpäin seuraavalla kerralla

Tehtäväksi valita luettavaksi markkinointi-
tai myyntiaiheinen kirja.

4 Neljäs tiimitapaaminen

Alustus markkinoinnin perusteista

Keskustelu asiakkaan kohtaamisesta ja
ensivaikutelmasta

Ideoiden jatkojalostus

- Tavoitteena 2-3 idea-aihiota asiakkaalle esiteltäväksi.

Esitysten treenaaminen

5 Viides tiimitapaaminen

Toimeksiantajatapaamiset

- Jatkotapaamiset tiimit sopivat tarpeen mukaan.

Yrittäjävieras: teemana alkavan yrittäjän markkinointi ja myynti.

Tehväväksi projektisuunnitelman laatiminen.

6 Kuudes tiimitapaaminen

Opiskelijoilla on kirjat luettuna ja esseet mukana.

Kirjoista saadut kolahdukset jaetaan projektiimeissä.

Jokainen tiimi koostaa yhteisen "markkinoijan 10 käskyä", joka esitellään koko valmennustiimille.

Projektisuunnitelmien läpikäynti.

Projektien tekeminen

7 Seitsemäs tiimitapaaminen

Mainostoimistovierailu:

Markkinoinnin trendit, sosiaalisen median hyödyntäminen markkinoinnissa ja projekti-ideoiden testauttaminen ammattilaiselta.

8 Kahdeksas tiimitapaaminen

Alustus tapahtuman järjestämisestä

Projektin tekemistä

9 Yhdeksäs tiimitapaaminen

Alustus myyntityöstä projektissa. Projektin tekemistä.

10 Kymmenes tiimitapaaminen

Projektin tekemistä.

Tiimitapaamiset yksitoista ja kaksitoista

11-12

Projektien viimeistelyä, tapahtuman / kampanjan käsikirjoituksen tekeminen.

Tiimitapaamiset kolmetoista ja neljätoista

13-14

Projektien toteuttaminen

15 Viidestoista tiimitapaaminen

Projektien yhteenveto, asiakkaan palautteen läpikäynti.

Onnistuneiden projektien juhliminen.

Projektitiimin tsempparin äänestys (opiskelijat äänestävät joukostaan) ja palkitseminen.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavan myynti- tai markkinointiaiheisen kirjan.

Videoita eri aiheista: ted.com

Inspiraatioksi: hakusanalla "Guerilla Marketing" löytyy esimerkkejä erilaisista kampanjoista.kampanjan käsikirjoituksen tekeminen.

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

Valmentaja hankkii toimeksiantajat ennen valmennusta ja sopii yhteistyöstä.

Valmentaja pitää eri aiheista alustuksen tai hankkii vierailijan siitä puhumaan.

Valmentajan on tärkeä olla selvillä, missä vaiheessa kukin projekti menee ja ohjata tekemistä projektipäällikön kautta.

Tsemppaus, kannustus ja oma innostus on valmentajalle tärkeää!

Projektilla Bisnestä

Mikä on valmennuksen tavoite?

Projektilla bisnestä – valmennus on tarkoitettu kaikille yrittäjyydestä kiinnostuneille TAMKin eri koulutusalojen opiskelijoille. Valmennuksen tavoitteena on luoda osallistuville opiskelijoille mahdollisuus käytännönläheiseen yrittäjyyskokeemukseen ja liiketoiminta- sekä yrittäjyysosaamisen kartuttamiseen. Opiskelijat tekevät toteutuksen osana työelämäprojekteja, joihin liitetään vahvasti liiketoimintaosaamisen valmennusta ja liiketoiminnallisen ajattelun kehittämistä. Kaikki valmennuksella käsiteltävät aiheet linkitetään tehtävään työelämäprojektiin, jolloin teoriaa voi soveltaa suoraan käytäntöön.

Kurssi rakenne täsmentyy ryhmäkohtaisesti ryhmän kiinnostuksen kohteiden, osaamistason, koulutusalojen ja erityisesti toteutettavien projektien mukaan. Liiketoimintaosaamiseen liittyviä valmennuksissa käsiteltäviä asioita ovat mm. myynti, markkinointi, asiakas ja asiakaspalvelu, talouden seuranta ja hallinta, sopimukset ja yrittäjäjuridiikka, projektityötaidot, tiimityöskentely ja johtaminen.

Työelämäprojektit tehdään tiimeissä. Projektit

voivat liittyä opiskelijoiden omaan ammattialaan tai muihin mielenkiinnonkohteisiin. Opiskelijat kehittävät toteuttamansa projektit itse yhdessä tiimin kanssa. Projekteissa on mahdollista myös tienata riihikuivaa rahaa, riippuen projektitiimin omista haluista ja motivaatiosta. Projektien rahaliikenne hoidetaan Y-kampuksen osuuskunnan kautta.

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmennuksen aikana haetaan vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin.

- Mitä osaamista tarvitaan käytännön työelämäprojektin tuloksekkaaseen läpiviennin?
- Kuinka syntyneestä ideasta tehdään kannattava ja kuinka siitä voidaan tienata?
- Mitä liiketoimintaosaamista tarvitset projektin onnistumiseksi?

Valmennus koostuu pääosin tiimitapaamisista kerran viikossa puolen vuoden ajan. Tiimitapaamisissa käydään läpi ja alustetaan projektien kannalta oleellisia aihealueita sekä tehdään töitä projektien toteuttamisen eteen.

Valmennuksen kokonaisuus koostuu tiimitapaamisista, alustetuista aiheista, projektityöskentelystä, opiskelijoiden valitseman ammattikirjallisuuden lukemisesta, ajankohtaisista artikkeleista sekä tiiminä tekemisestä sekä oppimisesta.

Mikä on toteutuskonsepti?

Tässä esimerkki rakenne kurssin toteutukseen, jossa tapaamiset eri aiheittain järjestetään kerran viikossa kahden periodin ajan. Tapaamiskerrat ovat aina koko päivän mittaisia.

1. *Tapaaminen*

Aloitus ja tiimiytyminen
Yrittäjyys ja projektityö
Projektien ideointia

2. *Tapaaminen*

Innovointi- ja luovuus-
työkalut, trendit
Projektien ideointia
Projektihahmotelmat

3. *Tapaaminen*

Projektinhallinta ja johtaminen
Tiimiroolit
Kirjaesseiden läpikäynti

4. *Tapaaminen*

Tiimipäivä
Toteutettavien projektien valinta ja
tiimeihin jakautuminen
Projektien vastuuhenkilöiden valinta
ja projektien työstämistä

5.
Tapaaminen
Myyntityö projektissa
Projektien työstämistä

6.
Tapaaminen
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

12.
Tapaaminen
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

13.
Tapaaminen
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

7.
Tapaaminen
Talouden ymmärrys
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

11.
Tapaaminen
Markkinointi
Projektin markkinointisuunnitelman toteuttaminen

15.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

14.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

10.
Tapaaminen
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

16.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

19.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

8.
Tapaaminen
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

9.
Tapaaminen
Tarjoukset ja sopimukset
Projektien työstämistä
Projektimyyntiä

18.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

17.
Tapaaminen
Projektien työstämistä ja toteuttamista

20.
Tapaaminen
Päätöskerta
Projektien tulokset ja arvioinnit
Maljan nosto tehdyille työlle ja kiitokset
Palautekeskustelut



Business Development



Ohjeita ja vinkkejä Projektilla Bisnestä-valmentajalle?

- Valmentajan tehtävä on tukea ja auttaa projektien ideoinnissa, suunnittelussa ja toteutuksessa. Projektivastuu tulee kuitenkin säilyttää projektitiimeillä itsellään.
- Valmentajien kannattaa hyödyntää omien verkostojensa asiantuntijoita eri aihealueiden alustuksissa mahdollisuuksien mukaan.
- Henkinen tuki on projektitiimeille tärkeämpää kuin valmentajan käytännön tekeminen tiimin mukana.
- Taloudellinen vastuu projekteista täytyy olla alusta lähtien selvää. Vastuu kuuluu tiimeille, ei valmentajalle.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkki-vinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta. Kaikesta luettavasta materiaalista pyritään saamaan hyöty toteutettavaan projektiin.

Projektilla Bisnestä-valmennuksella vuosien varrella tapahtumat ovat osoittautuneet suosituiksi projektiaiheiksi.

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennuksen toteutuskieli on englanti. Intensiivisen viikon aikana opiskelijoille rakennetaan kattava kuva yrittäjyydestä, yritysten toiminnasta sekä yrittäjyydestä (sisäinen & ulkoinen). Tämä toteutetaan yritys-casen, workshoppien sekä vierailijoiden avulla. Viikko mennään läpi tiiviissä ja intensiivisessä tiimityössä jonka etenemistä seurataan päivittäin.

Business Development intensiivikurssin aikana opiskelijat oppivat ryhmätyötaitoja, tiedonhintaan sekä -hallintaan liittyviä taitoja, yritystoimintaan olennaisesti liittyviä asioita, esiintymistaitoja sekä viestintä- ja kommunikaatiotaitoja.

Mitä valmennuksella tehdään?

Kurssin alussa opiskelijat jaetaan kahteen tiimiin ja kummallekin tiimille annetaan case-luontoinen tehtävänanto yritysmaailmasta. Viikon aikana tiimit työskentelevät casensa parissa tähdäten perjantaina esittäviin presentaatioihin joissa tiimit pääsevät esittämään tuotoksensa yritysten edustajille.

Työskentely koostuu pääosin ratkaisun ideoinnista, toteutustapojen etsimisestä sekä arvioinnista, tiedonhausta ja sen soveltamisesta.

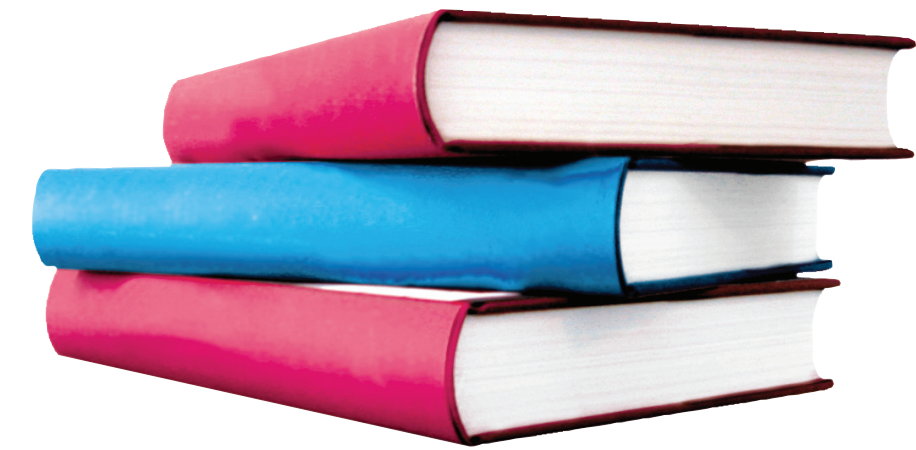
Ryhmätyön lisäksi viikon rytmi muodostuu joka aamuisesta check-in -tilaisuudesta, erinäisistä workshoppeista sekä vierailijoiden puheenvuoroista sekä joka päivän lopettavasta check-out -tilaisuudesta.

Check-in:issä käydään läpi tiimien tilanne casen kanssa, käsitellään mahdolliset ongelmat ja pohjustetaan tulevan päivän aikataulu sekä tapahtumat. Check-in -tilaisuuksissa käsitellään myös päivittäiset kotitehtävät sekä maanantain osalta myös kurssia varten annetut ennakotehtävät.

Check-outit ovat vastaavasti työpäivän päättäviä hetkiä jolloin istahdetaan alas päivän päätteeksi, käydään läpi opiskelijoiden päällimmäiset fiilikset, sparrataan seuraavaa päivää varten ja annetaan seuraavalle päivälle tehtävät kotitehtävät.

Mikä on toteutuskonsepti?

BD:n konsepti on viikon mittainen intensiivikurssi jonka aikana opiskelijat toteuttavat ratkaisun yrityksen antamiin toimeksiantoihin. Kurssia tuetaan valmennuksella, workshoppeilla, vierailijoilla sekä kotitehtävillä.



Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Tasapainota aika ryhmätyön tekemisen ja workshopien/vierailujen välillä. Ohjelmaa voi tarvittaessa muokata jopa kurssin kuluessa sen suhteen milloin mikäkin osio käydään läpi. Workshopit toimivat tarvittaessa hyvinä taukoina tekemiseen, motivaattoreina tai jopa vastauksena ongelmiin.
- Vaadi täsmällisyyttä aikataulujen suhteen. Intensiivisen toteutuksen aikana ei ole ylimääräisiä minutteja jotka tuhlaantuvat myöhästelyyn.
- Ole yhteydessä toimeksiantajiin ja käy läpi mitä he ajattelevat toimeksiantoista. Kurssilla on hyvä vaatia tuloksia mutta selkeästi liian laajat tai haastavat toimeksiannot on hyvä käydä toimeksiantajan kanssa läpi.
- Seuraa aktiivisesti tiimien työskentelyä, haasta kysymyksiin ja kannusta hyvällä fiiliksellä. Muista tiedon jakaminen sekä kaikkien osallistaminen ainakin jollain tasolla. Kurssin edetessä opiskelijoiden kiinnostus aiheeseen voi lisääntyä huomattavasti joten valmistaudu vastaamaan kysymyksiin ja heittämään tärppejä lisätiedon, verkostojen tai tekniikoiden oppimiseen.
- Muista levätä ja nesteyttää. Parhaimmillaan kurssi on todella intensiivistä ja satunnaisten ongelmien ratkaisu voi olla raskasta puuhaa.
- Viiden päivän aikana ei yksinkertaisesti ole mahdollisuutta valmentajan huonoon päivään, valmistaudu siihen.
- Kohtaa jokainen opiskelija yksilötasolla ensimmäisten päivien aikana. Haasta, kysy ja kommentoi.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

- Judy, Allen: The business of event planning - behind the scenes secrets to successful Special Events
- Peter, Senge: The fifth Discipline
- Rob, Cross & Andrew, Parker: The Hidden Power of Social Networks
- Don, Cohen & Laurence, Prusak: In Good Company – How Social Capital Makes Organizations Work
- Daniel, Levi: Group Dynamic for Teams
- Katzenbach, Jon R. & Smith, Douglas K.: The Discipline of Teams
- Pat, Riley: The Winner Within
- Jeffrey K., Pinto & Kharbanda, O.P.: Successful Project Managers – Leading Your Team to Success
- Richard J., Hackman: Leading Teams: Setting the Stage for Great Performances
- Mackenzie, Kyle: Making it Happen
- Jon R. Katzenbach & The RCL Team: Real Change Leaders
- Daniel, Pink: Drive – The Surprising Truth About What Motivates Us
- Gerald, Zaltman: How Customers Think – Essential insights into the mind of the market
- Todd, Duncan: High Trust Selling
- Osterwalder, Alexander & Pigneur Yves: Business Model Generation
- Yvon, Chouinard: Let My People Go Surfing – The Education of a Reluctant Businessman
- Ken, Auletta: Googled – The End of the World As We Know It
- Jeffrey, Gitomer: The Sales Bible
- Jon, Steel: Perfect Pitch – The Art of Selling Ideas and Winning New Business
- Mark, Earls: Herd

Business Camp

Mikä on valmennuksen tavoite?

Business Camp on tarkoitettu kaikille yrittäjyydestä ja bisneksestä kiinnostuneille TAMKin opiskelijoille. Yhdessä muiden yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden kanssa kehität uusia liikeideoita tai työstät eteenpäin jo aikaisemmin keksimääsi liikeidea. Leirillä tutustut toisiin aiheesta kiinnostuneisiin opiskelijoihin ja rakennat arvokasta verkostoa. Yhdessä voitte luoda myös uusia bisneskumppanuuksia. Leirillä perehdytään valmentajien ja asiantuntijoiden johdolla liikeidean kehittämiseen, asiakkuuksiin, myyntiin ja markkinointiin. Viikon aikana pääset kehittämään liiketoimintaosaamistasi ja voit peilata opittuja asioita omaan liikeideaasi. Pääpaino viikon aikana on idean tuotteistamisessa ja kaupallistamisessa.

Valmennus suoritetaan viiden päivän mittaisena intensiivileirinä. Toteutukset ovat vuosittain opetuksettomilla viikoilla syys- ja kevätlukukaudella. Viikko vietetään sekä Tampereella että maatilamatkailukohteessa Tampereen läheisyydessä. Bisneksien miettimisen, kehittämisen ja

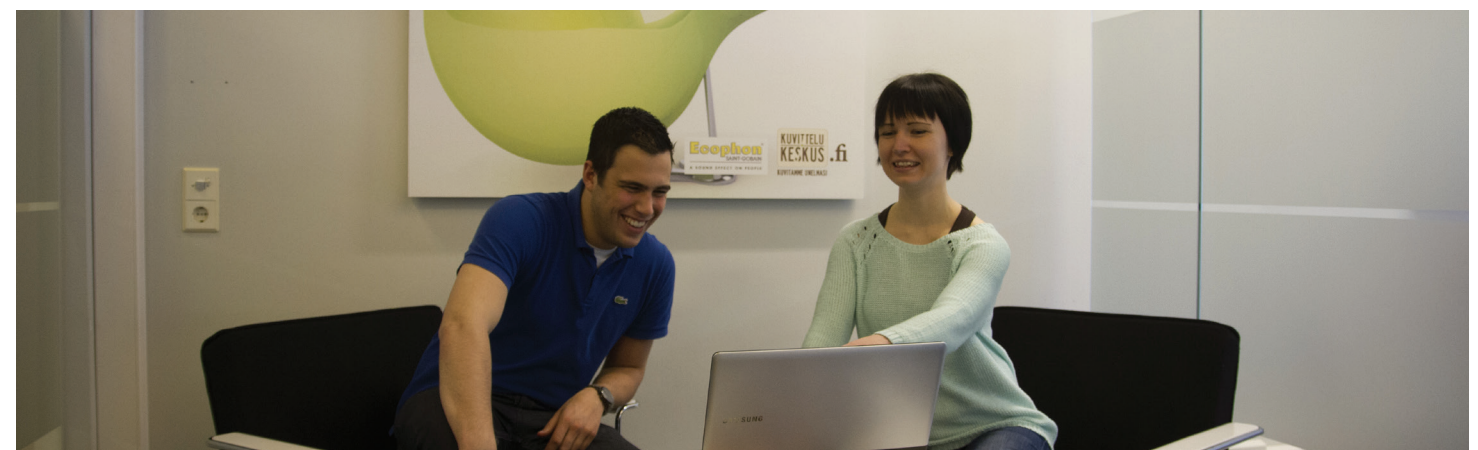
työstämisen lisäksi valmennuksella on luvassa paljon toiminnallista ja motivoivaa ohjelmaa, jotta ajatukset pysyvät virkeinä ja kehittämistyö pysyy hyvässä vauhdissa koko valmennuksen ajan. Ennakkomateriaalina käytetään valmentajien määrittelemää yrittäjyyden aihealueisiin liittyvää kirjallisuutta. Valmennukseen sisältyy myös ennakkotapaamiset ennen intensiiviviikkoa sekä oppimispäiväkirja valmennuksen päättyessä.

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmennuksen aikana haetaan vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin.

- Mitä työkaluja tarvitset liikeidean kehittämiseen?
- Mitä osaamista tarvitset liikeidean käynnistämiseen?
- Mitä on huomioitava kannattavan liiketoiminnan käynnistämisessä?

Business Camp on kolahtanut hyvin sen käyneille ja intensiiviviikko saa opiskelijoilta joka vuosi paljon kehuja.



Päivä 1

Tutustuminen ja tiimiytyminen sekä yrittäjyys ja liikeideat

- Tutustuminen majoitus- ja valmennustiloihin
- Jokainen osallistuja kertoo muille leiriä varten määrittämänsä henkilökohtaiset tavoitteet
- Tutustumista ja tiimiytymistä hauskojen ja lyhyiden tiimileikkien avulla
- "Välähdyspolku" ennen leiriä luetusta kirjallisuudesta
- Tavoitteena on luoda tulevan viikon toimintaa varten "Työkalupakki yrittäjän polulle"-
- työkaluilla tarkoitetaan sellaisia tietoja, näkemyksiä ja asioita joita kirjoissa on kirjoitettu, joiden koetaan olevan hyödyksi liikeidean kehittämistyössä
- Yrittäjyys ja liikeideat aiheen alustus
- Liikeideoiden työstämistä eri työkaluja käyttäen

Päivä 2

Asiakkaat

- Oman liikeidean kiteytys päivän alkuun: Mitä, kenelle, miksi ja miten?
- "Asiakkaan merkitys liiketoiminnassa" – valmentajien tai asiantuntijan alustus aiheesta
- Asiakastyypit ja segmentit
- Asiakastyötä eri työkaluja käyttäen

Päivä 3

Tuotteistaminen

- "Miten tuotteistat hittipalvelun" -vaellus Parantaisen kirjasta tehdyn työkalupakin avulla
- Henkilökohtaiset sparraukset liikeideoittain

Päivä 4

Myynti ja markkinointi sekä yrittäjän infopaketti

- "Ei yritystä ilman myyntiä" – valmentajien tai asiantuntijan alustus aiheesta
- Konkreettiset myyntiharjoitukset
- Alustus markkinoinnin keinoista
- Myynti- ja markkinointisuunnitelman tekeminen

Päivä 5

Kiteytys ja pitchaukset

- Esiintymisvalmennus aamulla
- Kaiken keskeneräisen kiteyttäminen
- Liikeideoiden esittely ja "myyminen"
- Tuomaristo arvioimassa, ulkopuolisia sparraajia (yrittäjiä, yrityskehittäjiä tms.)
- Oppimispäiväkirjan teosta ohjeistus
- Lyhyt keskustelu jokaisen osallistujan kanssa jatkosta



Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Ole saatavilla ja tavoitettavissa jokaiselle opiskelijalle yksittäin.
- Jokainen tarvitsee henkilökohtaista apua vaikka ei sitä pyytäisikään.
- Anna omasta osaamisestasi kaikki liikeidean kehittämisen näkökulmasta, älä yksittäisen liikeidean näkökulmasta.
- Ole helposti lähestyttävä ja muista jakaa aikaasi tasaisesti alustamisen, sparraamisen ja tavoitavissa olemisen välillä

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta.

YouTube video: Simon Sinek, How great leaders inspire action



Ideasta Yritykseksi

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennus on tarkoitettu TAMKin opiskelijoille, jotka haluavat kehittää oman liikeideansa liiketoiminnaksi. Valmennuksen käytyään opiskelija osaa etsiä ja tuottaa tarvitsemansa tiedon yrityksen perustamiseksi. Hän osaa laatia liiketoimintasuunnitelman sen kaikilta osin. Opiskelija osaa valmennuksen päättyessä käyttää liiketoiminnan kehittämiseen ja arvioimiseen liittyviä työkaluja ja tietää yritystoiminnan käynnistämisen kannalta tärkeimmät toimenpiteet ja yhteistyötahot.

Valmennus on suunniteltu siten, että se mahdollistaa starttirahan hakemisen.

**Ideasta yritykseksi-
valmennuksella kääretään
hihat ja lähdetään
tekemään käytännön
toimenpiteitä yrityksen
perustamiseksi.**

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmennuksella haetaan vastauksia seuraaviin kysymyksiin.

- Mikä yritysmuoto kannattaa valita käynnistettävälle yritykselle ja millä perusteilla?
- Miltä tahoilta saan tarvittavaa liiketoiminnan käynnistysapua?
- Mitä kaikkia tahoja on yrittäjän apuna?
- Miten talousosaamista tarvitsen liiketoiminnan pyörittämiseen?
- Mitä kuuluu yrityksen talouteen?

Valmennuksella kukin osallistuja keskittyy kehittämään omaa talousosaamiseen ja yrityksen käynnistämisaamiseen pureutuvaa käsikirjaa, joka on valmennuksen lopputuotoksena. Käsikirjan tavoitteena on toimia ohjenuorana siinä hetkessä kun asiat nousevat ajankohtaisiksi.

Tapaamiskerta 1

Tavoitteet & sisällöt
Liiketoimintasuunnitelma

Tapaamiskerta 2

Yritysmuodot
Yrityksen perustamistoimet

Tapaamiskerta 3

Yrittäjän yhteistyötahot

Tapaamiskerta 4

Yrityksen talousarki ja kirjanpito

Tapaamiskerta 5

Yrityksen rahoitusvaihtoehdot

Tapaamiskerta 6

Budjetointi
Arvonlisävero

Tapaamiskerta 7

Palkanmaksu
Rahoituslaskelmat

Tapaamiskerta 8

Taluskäsikirjojen esittelyt



Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Yksilöllisten kehittymistarpeiden huomioiminen on tärkeää.
- Hyödynnä verkostoja ja olemassa olevia toimijoita asioiden läpikäymisessä, kuten kirjapitotoimistoa ja yritysrahoituksen ammattilaisia paikallisista pankeista.
- Pyri luomaan tiiminä tekemisen meininki, vaikka kullakin osallistujalla on omat tavoitteensa kurssille.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkki-vinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta ensisijaisesti liiketoiminnan käynnistämisen ja talousosaamisen kehittämisen näkökulmista.

Kasvuyrittäjyys

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennuksella perehdytään yrityksen kasvuun ja sen vaatimukseen yrityksen johtamisen näkökulmasta. Valmennus antaa avaimia yrityksen kasvun suunnitteluun ja tieto-taitoa eri yrityskehitystahojen hyödyntämisestä liiketoiminnan kasvattamisen tukena ja mahdollistajina.

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmennus perustuu mielenkiintoisien menestystä saavuttaneiden tamperelaisten kasvuyritysten edustajien vierailuihin ja heidän tarinoihinsa tutustumiseen. Lisäksi valmennuksella tutustutaan alueelliseen yrityspalvelu- ja yrityskehitysverkoston. Valmennuksella panostetaan osallistujien omaan tekemiseen ja aktivointiin kasvuyrittäjyyden näkökulmasta.

Valmennuksen aikana haetaan vastauksia kysymyksiin:

- Mitä kasvuyrittäjyys tarkoittaa?
- Miten yritysideoita tai yrityksestä tehdään kasvuyritys?
- Mitä osaamista kasvuyrittäjyys vaatii yrittäjältä?
- Mitä verkostoja on olemassa kasvuyrittäjyyden tukemiseen?

Valmennuksen aikana osallistujat koostavat Kasvuyrittäjyyden käsikirjan omalla ajallaan, johon kootaan materiaalia kurssin eri suoritusosa-alueista. Käsikirjaan kootaan tietoa eri vierailuista ja vierailijoista, osallistujien itse omalla ajalla tekemistä kasvuyrittäjien henkilöhaastatteluista, luetusta kasvuyrittäjyyteen liittyvästä kirjallisuudesta ja artikkeleista sekä tapahtumista.

Mikä on toteutuskonsepti?

Tässä esimerkki rakenne Kasvuyrittäjyys -valmennuksen toteutukseen, jossa tapaamiset eri aiheittain järjestetään aina kerran viikossa yhden periodin ajan. Tapaamiskerrat ovat aina puolen päivän mittaisia.

Tapaamiskerta 1

Tutustuminen ja tiimiytyminen

Tavoitteet ja suorittaminen

Mitä on kasvuyrittäjyys?

Tapaamiskerta 2

Kasvuyrittäjän vierailu

Vierailun oppien purku tiimeittäin

Yrittäjän yhteistyötahojen vierailujen kysymysten ennakkovalmistelu

Tapaamiskerta 3

Vierailijoina ELY-keskus, TE-toimisto, Tekes ja Finpro

Vierailujen oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 4

Vierailut Tredeaan ja Finnveraan

Vierailujen oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 5

Kasvuyrittäjyystapahtuma

Tapahtuman annin purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 6

Vierailut Kauppakamariin ja Pirkanmaan Yrittäjiin

Vierailujen oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 7

Kasvuyrittäjyystapahtuma

Tapahtuman annin purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 8

Kasvuyrittäjän vierailu

Vierailun oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 9

Kasvuyrittäjyyden käsikirjojen ja henkilöhaastattelujen läpikäyntiä

Tapaamiskerta 10

Kasvuyrittäjyyden käsikirjojen ja henkilöhaastattelujen läpikäyntiä

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

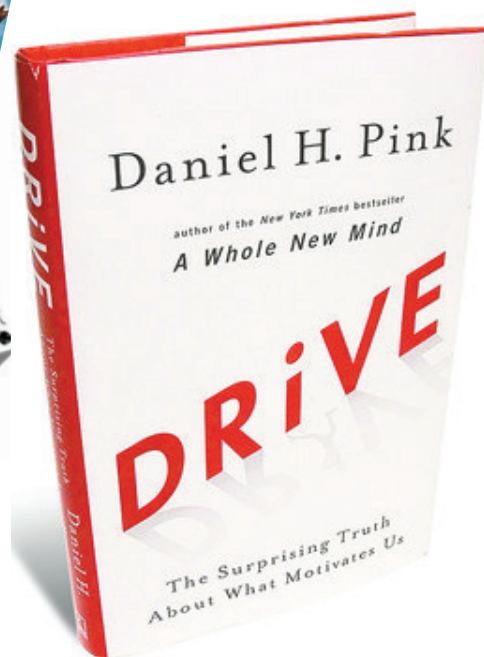
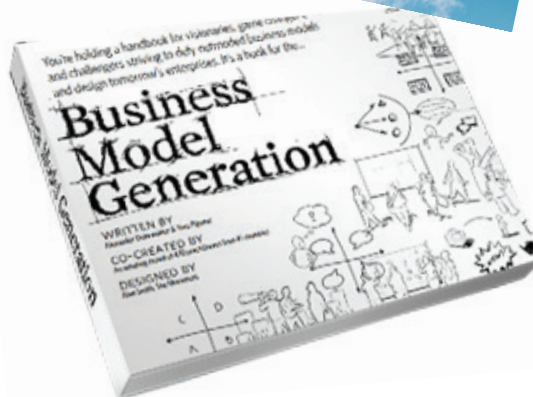
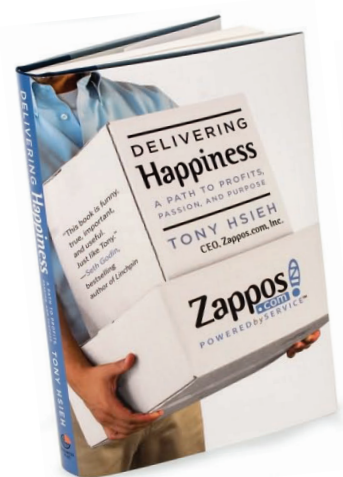
- Valmistele vierailukäynnit ja vierailijat todella hyvissä ajoin ennen valmennuksen alkamista
- Vierailijoiden sisällöllinen valmistautuminen valmennuksen näkökulmasta omasta aiheestaan on erittäin tärkeää
- Valmennuksen osallistujien kannattaa valmistella omia kiinnostavia kysymyksiään jokaista vierailijaa/vierailua varten
- Pyri kartoittamaan alueellisia tai valtakunnallisia kasvuyrittäjyyteen liittyviä tapahtumia, joissa opiskelijat voivat vierailla
- Tuo valmennukseen tiukasta vierailutahdistista huolimatta tiimissä tekemisen ja yhdessä oppimisen henkeä yhteisillä purkuhetkillä ja tiedon sekä oppien jakamisella keskustelujen kautta

Yrittäjälinko 3-10 op

Kasvuyrittäjyys - kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta. Tässä muutamia erityisesti tähän aihealueeseen sopivia kirjoja:

- Mr.& Mrs. Future ja viisi suurta kysymystä, Mika Aaltonen
- Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin, Ollis Leppänen
- The Art of The Start, Guy Kawasaki
- The Lean Start Up, Eric Ries
- Business Model Generation, Osterwalder, Pigneur
- Start With Why, Simon Sinek
- Business Stripped Bare, Richard Branson
- Delivering Happiness, Toni Hsieh
- Drive, Daniel Pink
- My Big Idea, Rachel Bridge



Mikä on valmennuksen tavoite?

Yrittäjälingossa opiskelija voi tehdä opintopisteitä osallistumalla valmennustapaamisiin, joissa hän kehittää omaa liikeideaansa. Opintopisteitä voi tehdä myös osallistumalla Y-kampuksen tapahtumiin, workshoppeihin, projekteihin ja seminaareihin sekä muiden oppilaitosten tai tahojen tarjoamiin yrittäjyystapahtumiin. Valmennukseen ja tapahtumiin voi osallistua HOP IN - HOP OUT tyylisesti ympäri vuoden ja opintopisteitä kertyy tekemisen ja osallisaktiivisuuden mukaan. Suoritukset hyväksytetään valmentajalla. Tällä valmennuksella ei ole sidottuja alkamis- tai päätymisajankohtia.

Mitä valmennuksella tehdään?

Opiskelija kehittää omaa liikeideaansa tai kasvat-
taa omaa osaamistaan osallistumalla tapahtumiin ja -seminaareihin.

Mikä on toteutuskonsepti?

Yritysidean sparraus

Henkilökohtaiset valmennustapaamiset auttavat opiskelijaa kehittämään omaa yritysideaansa. Opiskelija voi tulla sparraukseen missä vaiheessa tahansa, kun kokee tarvitsevansa apua oman liikeidean miettimisessä tai kehittämisessä. Ensimmäisessä tapaamisessa kartoitetaan lähtötilanne valmentajan kanssa, mietitään tavoitteet sekä tehtävät asiat ennen seuraavaa tapaamista. Valmennustapaamisia on noin 2-6 opiskelijan tilanteesta riippuen. Valmennustapaamisten välissä on itsenäistä työskentelyä.

Yrittäjyystapahtumat

Esimerkiksi 3 opintopistettä voi suorittaa, kun

- osallistuu neljään yrittäjyys- tai liiketoimintaosaamista kehittävään tapahtumaan
- kirjoittaa tapahtumista esseet
- lukee neljä nettiartikkelia tapahtumissa käsitellyistä aiheista
- osallistuu Y-kampuksen järjestämään workshopiin, jossa yhdessä valmentajan ja muiden osallistujien kanssa keskustellaan ja vedetään yhteen tapahtumien ja artikkeleiden antia.

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

Yritysidean sparrauksessa opiskelija usein tarvitsee keskustelukumppanin, jonka kanssa selkeyttää ajatuksiaan ja ideaansa. Hyvät kysymykset ovat valmentajalle tärkeämpiä kuin kasa vastauksia.

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelmasta, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa ja tarpeidensa pohjalta.

Alakohtainen yrittäjyysvalmennus

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennuksen tavoitteena on luoda osallistujille käsitys omasta alakohtaisesta yrittäjyydestä sekä yrittäjydessä yleisesti tarvittavasta tieto- taidosta. Valmennuksen tavoitteena on antaa osallistujille edellytykset pohtia yrittäjyyttä yhtenä konkreettisenä uravaihtoehtona omalla työurallaan.

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmennuksella käydään läpi kaikki yrittäjyden oleelliset aihealueet ja tutustutaan yrityksen perustamisen vaiheisiin. Valmennuksella tutustutaan erityisesti alakohtaiseen yrittäjyden tilanteeseen, sekä edellytyksiin joita yrittäjältä kyseisellä alalla vaaditaan. Valmennus toteutetaan tiimihengessä. Osallistajat jaetaan pienempiin tiimeihin joissa he suorittavat kuvitteellisen liikeidean perustamisen yritykseksi ja johon peilataan kaikkia valmennuksen aikana läpikäytyjä aihealueita.

Mikä on toteutuskonsepti?

Tässä esimerkki rakenne alakohtaisen yrittäjyysvalmennuksen toteutukseen, jossa tapaamiset eri aiheittain järjestetään aina kerran viikossa kahden periodin ajan. Tapaamiskerrat ovat aina puolen päivän mittaisia.

Tapaamiskerta 1

- Tutustuminen ja tiimiytyminen
- Sisältö, tavoitteet ja suorittaminen

Tapaamiskerta 2

- Vierailu Ensimetriin ja tutustuminen alkavan yrittäjän palveluihin
- Vierailun oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 3

- Yrittäjyys ja luovat ideat
- Alustuksessa voidaan käyttää videoita sekä artikkeleita
- Keskustelua aiheesta

Tapaamiskerta 4

- Liiketoiminnan suunnittelun työkalut
- LTS ja Business Model Canvas
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 5

- Alan yrittäjän vierailu
- Vierailun oppien purku tiimeittäin

Tapaamiskerta 6

- Yrityksen perustaminen ja perustamisasiakirjat
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 7

- Yrityksen talous yleisesti
- Vierailijana tilitoimiston edustaja

Tapaamiskerta 8

- Yrityksen kirjanpito
- Vierailijana tilitoimiston edustaja

Tapaamiskerta 9

- Tuotteistaminen ja kaupallistaminen liiketoiminnassa
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 10

- Yrittäjyystapahtuma

Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Valmistele vierailukäynnit ja vierailijat hyvissä ajoin ennen valmennuksen alkamista
- Tuo valmennukseen tiukasta tahdista huolimatta tiimissä tekemisen ja yhdessä oppimisen henkeä yhteisillä purkuhetkillä ja tiedon sekä oppien jakamisella keskustelujen kautta
- Korosta oman liikeidean monimuotoisen rakentamisen ja kehittämisen tärkeyttä, jotta oppiminen olisi mahdollisimman hedelmällistä läpi työskentelyajan

Tapaamiskerta 11

- Myynti osana yrittäjyyttä, vierailija aiheesta
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 12

- Markkinointi osana yrittäjyyttä, vierailija aiheesta
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 13

- Luettujen yrittäjyden kirjojen ja kirjoitettujen esseiden läpikäyntiä
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 14

- Liikeideoiden pitchauksen rakentaminen ja harjoittelu
- Työskentelyä tiimeittäin

Tapaamiskerta 15

- Liikeideoiden pitchaukset ja vertaisarvioinnit

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

- Yrittäjän Parhaat Kirjat – kirjakokoelma, josta kukin opiskelija voi valita luettavat kirjat oman mielenkiintonsa pohjalta.

Valmentaja- valmennus

Mikä on valmennuksen tavoite?

Valmennuksen tavoite on perehdyttää osallistujat valmentajuuden aihealueeseen. Valmentajavalmennuksissa tähdätään yrittäjyyskasvatusajattelun kirkastamiseen, konkreettisten työkalujen ja hyvien käytänteiden jakamiseen sekä opettajien innostamiseen. Valmennuksen aikana käsiteltävinä aiheina on esimerkiksi nuorten asenteiden ja yhteiskunnan muutos, yritteliäisyys ominaisuutena sekä miten sitä voi valmentaa, opettamisen ja valmentajuuden erot sekä yhteisön ja arvojen merkitystä oppimisessa. Tavoitteena on luoda konkreettisia yrittäjyyden edistämisen malleja monialaisuutta unohtamatta. Valmennuksessa käsitellään mm. erilaisia työkaluja ja menetelmiä, harjoitellaan erilaisten ideointi- ja luovuustyökalujen käyttöä sekä syvennyttään yritteliäisyyttä ja yrittäjyyttä valmentamisen problematiikkaan.

Valmentajavalmennus on suunnattu opettajille ja muulle henkilökunnalle, jotka ovat innostuneita ja kiinnostuneita löytämään uudenlaisia toimintatapoja omaan työhönsä opiskelijoiden kanssa. Valmentajavalmennus on tarkoitettu avarakatseisille muutosagenteille, jotka omalla esimerkillään tuovat valmennuksellista toimintatapaa osaksi eri alojen koulutusta.

Mitä valmennuksella tehdään?

Valmentajavalmennus avaa maailmaan erilaisesta toimintatavasta, jota voidaan hyödyntää opetus-työssä osana omaa arkea. Valmentajavalmennus koostuu kolmesta eri aiheesta, jotka yhdessä muodostavat ehyen luotauksen valmentajuuden aihekokonaisuuteen. Valmennuksella käytetään niitä menetelmiä, jotka ovat aiheina osa sisältöä. Valmennuksella käytetään paljon dialogia, kokemusten jakamista, esimerkkejä videoiden ja tarinoiden kautta sekä erilaisia aktivoivia tiimityökaluja.

Mikä on toteutuskonsepti?

Valmentajavalmennus järjestetään syys- tai kevätlukukauden mittaisena toteutuksena. Se koostuu kolmesta kahden päivän valmennuskerasta jotka järjestetään noin kuukauden välein. Ensimmäinen valmennuskerta pyritään järjestämään yönylireissuna läheiseen maatilamatkailukohteeseen. Valmentajina toimivat Y-kampuksen ja Proakatemian valmentajat. Kokonaisuus muodostuu kolmesta aiheesta. Jokainen aihealue käsitellään omana kokonaisuutenaan. Jokainen aihealue valmennetaan kaksipäiväisenä kokonaisuutena.

AIHE 1 – OPETTAJASTA VALMENTAJAKSI

- Mitä valmentaminen käytännössä tarkoittaa?
- Miten opettaminen ja valmentaminen eroavat toisistaan?
- Mitkä ovat valmentajuuden mahdollisuudet?
- Miten valmentava toimintatapa soveltuu omaan opetustyöhön?
- Taustalta nousevia teoreetikkoja ja teorioita; Marcial Losada, Kouzes & Posner, Nonaka & Takeuchi

AIHE 2 – VALMENTAJAN TYÖKALUT

- Millaiset työkalut ja menetelmät innostavat opiskelijoita?
- Miten valmennettavien yritteliästä toimintatapaa voi lisätä?
- Mikä on tiimin merkitys valmentajan näkökulmasta?
- Mitä tiimioppiminen tarkoittaa ja mitkä ovat tiimioppimisen hyödyt?
- Millaisia ideointitekniikoita voin valmennustyössäni soveltaa ja hyödyntää?
- Taustalta nousevia teoreetikkoja ja teorioita; William Isaacs, Ian Cunningham, Belbin

AIHE 3 – OMA VALMENNUSFILOSOFIANI

- Malli valmennusfilosofiasta – Mitä se tarkoittaa?
- Miten rakennan oman valmennusfilosofiani?
- Mitä ja miten vien arkipäivän työhön?
- Mitä arjen työssä muuttuu tästä eteenpäin?
- Miten mennään tästä eteenpäin omassa työporukassa?
- Mitä tämä matka minulle tarjosi?



Ohjeita ja vinkkejä valmentajalle?

- Muutos tarvitsee aikaa ja valmentajavalmennuksen tavoitteena on saada aikaan muutosta, ole siis kärsivällinen ja rohkaiseva
- Opettajat ovat perinteisesti haasteellisimpia valmennettavia, joten pidä tiukasti kiinni sovituista aikatauluista
- Tehkää yhteiset pelisäännöt valmennuksen sujuvuuden turvaamiseksi
- Luo osallistujiin luottamuksellista ja avointa ilmapiiriä tiimissä ja yhdessä tekemisen kautta
- Kun valmennat, olet jatkuvasti esimerkkinä valmentajuudesta ja se pitää muistaa!

Kirjasuosituksia, materiaali- ja linkkivinkkejä?

- Leadership Challenge, Kouzes&Posner
- Drive, Daniel Pink
- Dialogi ja yhdessä ajattelemisen taito, William Isaacs
- Voittajaksi, Jack Welch

