

## **OSAAMISALANA AJONEUVOMYYNTI**

Suunnittelu ja käynnistäminen

Jyri-Kustaa Kairikko  
Opinnäytetyö ylempi AMK  
Syksy 2024  
Autoalan tutkinto-ohjelma  
Oulun ammattikorkeakoulu

## TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu  
Autoalan tutkinto-ohjelma

Tekijä: Jyri-Kustaa Kairikko  
Opinnäytetyön otsikko: Osaamisalana ajoneuvomyynti  
Työn ohjaaja: Kari Asumaniemi  
Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Syksy 2024

Artikkelimuotoinen opinnäytetyö, jonka aiheena on ajoneuvomyynnin opetusalan suunnittelu ja käynnistäminen, perustuu tekijän omiin kokemuksiin ja havaintoihin syksyllä 2023 Länsi-Uudenmaan koulutuskuntayhtymässä Luksiassa käynnistetyn opetuksen ympäriltä. Työ pyrkii valottamaan taustoja kyseisen opetuksen tarpeeseen ja toisaalta kannustamaan uuden alan käynnistämiseen Opetushallinnon antamien raamien puitteissa.

Artikkeli on julkaistu Hämeen ammattikorkeakoulun open access-julkaisuportaalissa. Julkaisijan valinta pohjaa kirjoittajan taustaan hänen suorittueaan pedagogiset opinnot kyseisessä oppilaitoksessa.

Julkaisun pysyvä osoite: <https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2024061753846>

## **ABSTRACT**

Oulu University of Applied Sciences  
Degree Program in Automotive engineering

Author: Jyri-Kustaa Kairikko

Title of thesis: "Osaamisalana ajoneuvomyynti" – "Vehicle sales studies"

Supervisor: Mr. Kari Asumaniemi

Term and year when the thesis was submitted: Autumn 2024

This thesis is a Finnish article published in HAMK Unlimited Professional portal.  
The article deals with the planning of teaching vehicle sales and its launch.

<https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2024061753846>

## **OSAAMISALANA AJONEUVOMYYNTI**

Ajoneuvojen muuttuessa koko ajan ominaisuuksiltaan ja varusteiltaan monimutkaisemmiksi vaaditaan niiden parissa työskenteleviltä päivitettyä ja uutta ammatillista osaamista. Myynti- ja asiakaspalvelutehtävät eivät tee tässä poikkeusta, päinvastoin. Tarve osaaville ajoneuvo-, varaosa- ja huoltomyyjille onkin suuri ja kasvaa jatkuvasti. Tähän ajoneuvolan tarpeeseen vastattiin Länsi-Uudenmaan koulutuskuntayhtymässä Luksiassa käynnistämällä ajoneuvomyyntin osaamisalan opetus.

Ajoneuvoala työllisti vuonna 2021 Suomessa noin 48 000 henkilöä (Autoalan tiedotuskeskus, 2023). Näistä noin puolet työskenteli myynnin parissa. Tarkkaa lukumäärää on vaikea tilastoida esimerkiksi siksi, että huollon ja korjauksen segmentti pitää sisällään muun muassa huoltomyyntin sekä työt korjaamoiden sisäisissä varaosamyynteissä.

Ajoneuvojen kehittyessä jatkuvasti mekaniikan, elektroniikan ja monen muun osa-alueen kohdalla myyjiltä vaaditaan jatkuvasti enemmän osaamista. Autoalan keskusliiton toimitusjohtaja Tero Lausala kiteyttää haasteen toteamalla sähköautojen ja ajoneuvojen monimutkaistumisen johtaneen siihen, että autot ovat täynnä ohjelmistoja, jotka ovat yhteydessä ulkopuolisiin verkkoihin ja alustoihin (Talouselämä, 2023).

Varaosamyyjänä ei siis enää pärjää pelkällä asiakaspalvelutaidolla, eikä uuden ajoneuvon luovutukseen riitä kahvit ja avaimen ojentaminen. Ajoneuvomyyntin osaamisalan selkein tavoite onkin opettaa myynnin perusteiden lisäksi tuotetuntemusta sekä taitoa opiskella ja sisäistää ajoneuvotekniikan vaativia osa-alueita.

Koulutuksesta puhuttaessa nousee aina esiin kaksi ajankohtaista ja varsinkin pidemmälle tulevaisuuteen vaikuttavaa seikkaa: työvoiman riittävyys ja maahanmuuttajataustainen työvoima. Lausala tuo edellä mainitussa artikkelissa esiin myös uuden, monikulttuurista asiakaskuntaa koskevan näkökohdan, joka painottaa asiakkaiden kulttuuritaustojen kokonaisvaltaista huomioimista asiakaspalvelussa.

Haastattelin Espoolainen Autoverkkokauppa.com -nimisen yrityksen myyjiä työelämäjaksollani keväällä 2023, ja heidän yleinen arvionsa oli se, että noin kolmannes pääkaupunkiseudun auto- ja autohuoltokaupasta tehdään jo englanniksi. Tämä nostaa alan kielitaitovaatimuksia merkittävästi.

### **Askelmerkit Opetushallituksesta**

Toisen asteen opetuksen sisällön määräävät Opetushallituksen laatimat ePerusteet (Opetushallitus, 2022). Periaatteessa selkeiden kokonaisuuksien välillä on paljon päällekkäisyyksiä, joten rajapintoja on käytännössä mahdoton asettaa. Kyseessä ovatkin pikemminkin raamit kokonaisuudelle kuin tarkasti rajattuihin osa-alueisiin.

Koska ajoneuvomyyntin opetuksen sisältö rakentuu pitkälle edellä mainittuihin tutkinnon osiin, on itse myyntityön monet perusasiat, kuten asiakaspalvelu,

katelaskenta ja monet muut alan osaamiseen liittyvät kokonaisuudet, sisällytettyä näihin.

Yksi suurimmista haasteista on matematiikka ja sen soveltaminen käytännön esimerkkeihin. Vuonna 2023 julkaistujen, oppimista mittaavien Pisa-tulosten (Opetus- ja kulttuuriministeriö, 2023) synkät tulokset näkyvät opiskelijoissa tavalla, jota on vaikea ymmärtää. Opetus- ja kulttuuriministeriön sivuilla todetaan seuraavaa:

”Suomessa oli heikkoja matematiikan osaajia enemmän ja toisaalta huippuosajia vähemmän kuin ennen. Uusimmassa tutkimuksessa heikkoja (alle suoritustaso 2) matematiikan osaajia oli joka neljäs.”

(Opetus ja kulttuuriministeriö, 2023)

Tämä näkyy välillä suorastaan häkellyttävän heikkona matematiikan osaamisena, johon kuuluu yksinkertaisista peruslaskutoimituksista suoriutuminen. Tästä syystä prosentti- ja katelaskelmien sisällyttäminen tai vähintään niiden osaamistason kartoitus on sisällytettävä opetukseen ePerusteiden ulkopuolella.

### **Oppimisympäristö ja -välineet**

Vaikka digitalisaatio ja sen myötä erilaiset oppimisalustat ovat laajalti käytössä kaikissa oppilaitoksissa, kouluissa ja opintoaloilla, valitsin myynnin opetuksen kulmakiveksi painetun oppikirjan. Kyseinen kirja, Myynnin ammattilaisena – Ammattimainen myyntityö yritys ympäristössä (Kortelainen & Kyrö, 2015), on sama, jota Luksian liiketoiminta-ala käyttää opetuksessaan. Esipuheensa mukaan ”kirja on syntynyt käytännön myyntityön kokemuksista ja havainnoista”. Lause on ensimmäisen lukukauden jälkeen helppo allekirjoittaa, varsinkin kun sisältöä peilaa omiin kokemuksiin myyntityöstä.

Kirja käyttöliittymänä on nykyopiskelijoille kaikesta päätellen harvinaisuus, joka herättää alkuun lähinnä ihmetystä. Tiivis sisältö, esimerkit, pohtimaan pakottavat kysymykset ja tehtävät tekevät sekä opettamisesta että, ainakin palautteen mukaan, oppimisesta sujuvaa ja tehokasta. Kun tuntien varustukseen kuuluu vielä muistiinpanovälineet ja tehostekynä, on palattu ajassa taaksepäin monta vuotta, kenties vuosikymmeniä.

Täysin digitaalista alustaa ei painetusta kirjasta ja ruutuvihosta huolimatta ole hylätty, päinvastoin. Koska ajoneuvomyynnin opetusalan kaikkien osa-alueiden myyntityö on siirtynyt yhä enemmän verkkoon, ovat tietokone ja internet vahvasti mukana opinnoissa.

Kun siirryin ajoneuvomyynnin opettajaksi asentajien parista, oli suurin muutos juuri opetusympäristön muutos ja sen asettamat rajoitteet. Myyntityön simuloiminen tai edes osanäyttöjen vastaanottaminen luokassa on käytännössä mahdotonta, joten työpaikalla järjestettävän koulutuksen (tjk) rooli on ratkaisevan suuri. Opiskelijan taitojen arviointi jääkin käytännössä hyvin pitkälle työpaikkaohjaajan arvioinnin varaan.

## Opetus käyntiin

Ajoneuvomyynnin opetusalan opetus alkoi Luksiassa elokuussa 2023. Koska päätös käynnistämisestä tehtiin vasta keväällä, opintoala ei ehtinyt yhteishaun piiriin. Opiskelijoina aloitti tästä huolimatta kuusi kolmannen vuoden ajoneuvotekniikan opintoalan oppilasta. He siirtyivät Nummelaan Lohjalta opintoalavaihdoksen myötä.

Koulutuksen käynnistäminen opintoja merkittävästi ja menestyksellä suorittaneiden opiskelijoiden turvin oli hyvä lähtökohta. Kahden vuoden opinnot ajoneuvoalalla takasivat autojen tuntemuksen tasolla, jossa komponentit, toimintaperiaatteet ja tekniikan tuntemus olivat kaikki hyvin hallussa. Opettajana pystyin näin keskittymään varsinaisen myynnin osaamisalan opettamiseen.

Kuten edellä totesin, työpaikoilla järjestettävän koulutuksen rooli käytännön myyntityön opinahjona selvisi sekä minulle että opiskelijoille nopeasti. Parin kuukauden opiskelujen jälkeen olimme käyneet oppikirjan lisäksi myyntityön perusteita teittelystä pukeutumiseen, tarjousten tekemistä, kate- ja tuloslaskentaa sekä monia muita myyntityön ja sen eri osa-alueiden kokonaisuuksia. Ensimmäisten, pisimmälle ehtineiden opiskelijoiden kohdalla ei siis ollut mitään syytä jatkaa opetusta luokassa, vaan edessä oli sopivan tjk-paikan etsiminen ja sellaisen löytyttyä siirtyminen toiseen oppimisympäristöön.

Olen vierailut pariinkin otteeseen Saksassa tutustumassa paikalliseen alan koulutukseen. Kumppanuuskoulujen opetukseen kuuluu sekä ajoneuvomyynti että -tekniikka, joten olen saanut käsityksen kummastakin. Lisäksi olen toiminut vastuupettajana saksalaisille vaihto-opiskelijoille ja vaihtanut kokemuksia maiden eroista koulutuksen toteuttamisessa. Kokemusteni pohjalta uskon vakaasti enemmän oppisopimuksen kaltaiseen tapaan oppia aidossa työympäristössä oppilaitoksen asemasta. Niinpä opintojen tehokas edistyminen tjk-jaksolle siirtyneiden opiskelijoiden kohdalla ei hämmästyttänyt. Täysi-ikäisyyden jo saavuttaneilla tai juuri sen kynnyksellä olevilla opiskelijoilla vastuun saaminen näkyi poikkeuksetta nopeana omaksumisena ja sen myötä työpaikoilta tulevana positiivisena palautteena.

Hyvän palautteen ohella työpaikoilta tuli myös opintopisteitä annettujen näyttöjen myötä. Suoritusten arvioinneissa ja niiden kirjaamisen yhteydessä käytyjen palauttekeskustelujen perusteella työpaikkaohjaajat ovat sisäistäneet tehtävänsä kiitettävästi. Kriittinen palaute ja arvosanojen perustelut ovat selvä merkki siitä, että ohjaukseen on panostettu jopa enemmän kuin oppilaitos voi edellyttää. Vaikka opiskelija sitoo ohjaajaa ja tämän työaika, tehtävään panostetaan ja se tehdään ammattitaitoisesti. Parhaimmillaan tämä palkitaan opiskelijan sitoutumisena kyseiseen yritykseen jopa pitkän, vakituisen työsuhteen merkeissä.

Ensimmäiset opiskelijat saivat todistuksen juuri ennen joulua ja heti sen jälkeen. Nopeaa valmistumisaikataulua ihmetelleille saatoin vain todeta valmistumisen pitkittämisen olevan turhaa opintopisteiden täyttäessä tutkinnon vaatimukset. Paras todiste opintojen vastaamisesta työelämän tarpeita on kummankin rekrytointi alan työpaikkoihin heti valmistumisen jälkeen.

## Haasteita ja kehitettävää

Opintoalan ollessa uusi sekä koulutuksen järjestävälle oppilaitokselle että siitä vastaavalle opettajalle on selvää, ettei ensimmäinen vuosi ole sisällöltään tai rakenteeltaan täydellinen. Opettaja on tässä suhteessa oppija hänkin.

Suurin haaste on opintoalan markkinointi sekä opiskelijoille että ajoneuvoalalle. Ajoneuvomyynti mielletään helposti käsitteenä liian tekniseksi ollakseen liiketoimintaa ja liian liiketoimintana ollakseen teknistä. Opintoala ”taistelee” siis samoista opiskelijoista kummankin alan kanssa. Markkinoinnissa käyttäisin itse mieluummin käsitettä tekninen myynti, jossa keskeinen osa on teknisten ominaisuuksien ja myyntiargumenttien sisäistäminen ja välittäminen kauppaan johtavalla tavalla asiakkaalle. Ajoneuvoalalle tärkeintä olisi viestiä yhteistyöstä, jossa kaikki hyötyvät sekä työpaikalla järjestettävän koulutuksen paikkojen, myös osaan, alalle sitoutuneen työvoiman myötä.

Kysymys maahanmuuttajataustaisesta työvoimasta on monisäikeinen ja haastava. Kauppaa käydään edelleen pääasiassa suomeksi, joten kielitaitovaatimus sekä palvelun että tuotetuntemuksen kohdalla on keskeinen. Toisaalta juuri asiakaskunnan kansainvälistyessä vaatimus englannin osaamisen kohdalla korostuu jatkuvasti. Jos opettajana voisin esittää toiveen, se olisi englanninkielisen osion lisäämien opetuksen sisältöön.

Autotekniikasta ajoneuvomyyntiin siirtyneelle opettajalle muutos on ollut iso. Asentajan kehittymisen ja opetetun ymmärtämisen seuranta ja arviointi ovat huomattavasti helpommin havaittavissa kuin myynnin vaativien taitojen omaksuminen. Kokemus tuo epäilemättä tähän helpotusta, samoin työpaikkaohjaajilta saatu palaute. Itsensä liika ruoskiminen on toki turhaa sekin, sillä monilla alan työnantajilla on käytössään järjestelmiä ja menetelmiä, joiden opettaminen etukäteen on käytännössä mahdotonta. Työ tekijäänsä opettaa, ja opettaminen opettajaa.

## Kirjoittaja

Jyri-Kustaa Kairikko, autotekniikan insinööri, toimii ajoneuvomyynnin opettajana Koulutuskuntayhtymä Luksiassa. Pedagogiset opinnot hän suoritti Hämeen ammattikorkeakoulussa 2021–2022.

## Lähteet

Autoalan tiedotuskeskus. (2023). Autoalan työllisten määrä. [https://www.aut.fi/tilastot/toimialatilastoja/autoalan\\_tyollistavyys](https://www.aut.fi/tilastot/toimialatilastoja/autoalan_tyollistavyys)

Kortelainen, M. & Kyrö. J. (2015). Myynnin ammattilaisena. Edita.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. (2023). PISA-tutkimus ja tulokset 2022. <https://okm.fi/pisa-2022>

Opetushallitus. (2022). Tutkinnon rakenne, ajoneuvomyynnin opetusala. <https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/7614470/rakenne>

Talouselämä. (2023). Autoala ei selviä ilman ulkomaista työvoimaa.  
<https://www.talouselama.fi/kumppanisisallot/akl-summit/monikulttuurisuus-osa-autoalan-vetovoimaa/>