



OPETUSHALLITUS  
UTBILDNINGSTYRELSEN



OSAAMINEN  
KÄYTTÖÖN  
SUOMESSA

# Myyntiosaamisella työhön!

## Korkeakoulutetut maahanmuuttajat ammatillisessa täydennyskoulutuksessa

Päätösseminaari 21.9.2020

Pirjo Pitkäpaasi  
Tuula Jäppinen  
Haaga-Helia



# Myyntiosaamisella työhön!

- Koulutuksen tavoite:
  - Auttaa korkeakoulutettu maahanmuuttaja **pätevöitymään ja työllistymään** vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön.
- Haaga-Helian missio: **Avaa ovet työelämään**
  - Myynnin osaajista on pulaa!
  - Kaikilla aloilla tarvitaan asiantuntijamyyntiä
  - Myyntiosaamista tarvitaan myös ideoiden, ajatusten ja oman osaamisen myymisessä.
  - Haaga-Helian strategian keskiössä myynti, palvelut ja yrittäjäyys
- Koulutuksen toteutus ja laajuus:
  - 16 viikkoa (2.9.-20.12.2019), 30 op
  - Suomenkielinen koulutus järjestettiin Haaga-Helian Pasilan kampuksella.

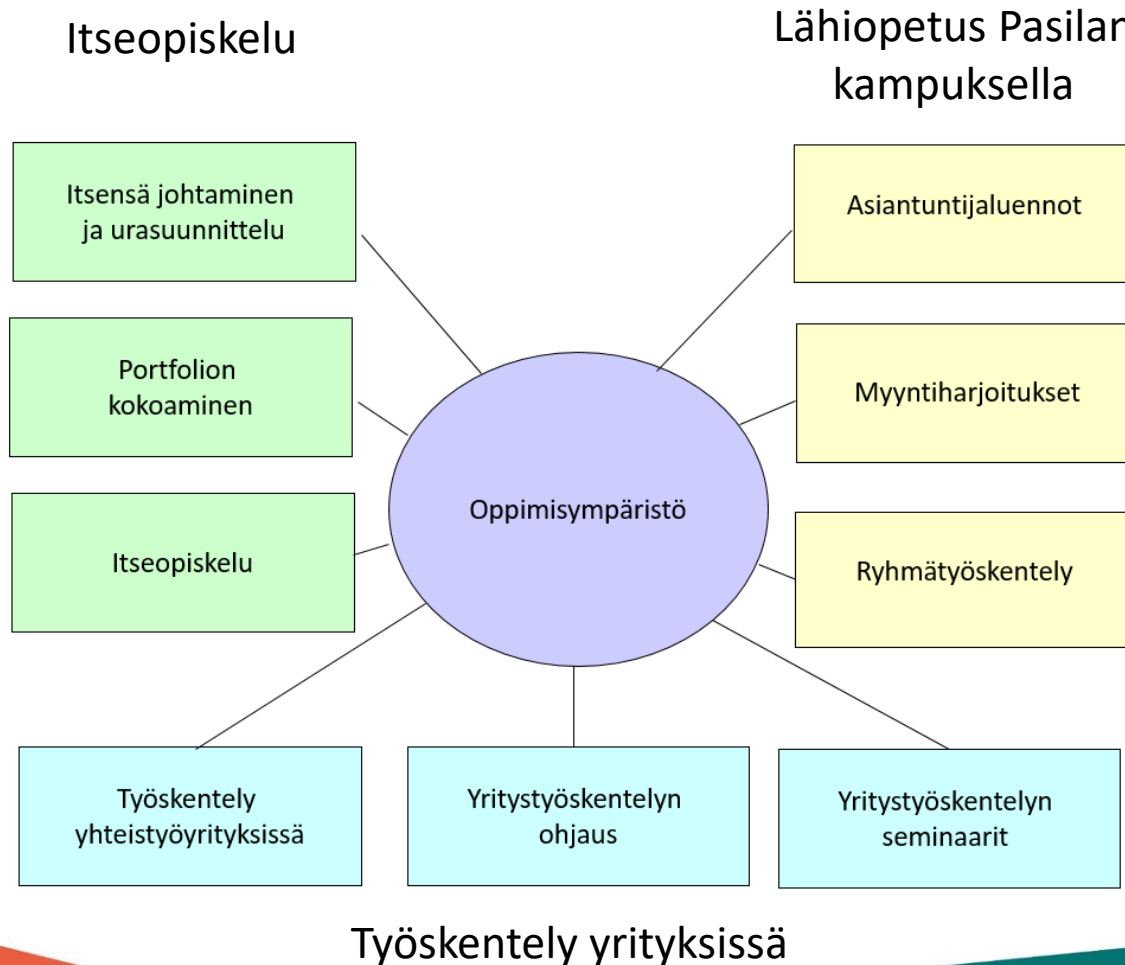


# Myyntiosaamisella työhön! Opiskelijat

- Koulutukseen osallistumisen edellytys oli korkeakoulututkinto ja kiinnostus myyntityöhön.
- Koulutukseen haki ja haastateltiin 15, joista 11 vahvasti aloittavansa ohjelmassa ja 10 aloitti.
  - Opiskelijoiden koulutusaloja: juridiikka, johtaminen, englannin kielen filologia, liiketalous, matkailu, viestintä, elintarviketiede
  - Opiskelijoiden taustat: Venäjä, Bangladesh, Kiina, Indonesia, Intia, Kolumbia, Iran
  - Naisia 7, miehiä 1
- Koulutuksesta valmistui **8 opiskelijaa**, joista 1 on työllistynyt ja 4 ilmoittanut hakevansa työtä.



# Myyntiosaamisella työhön -oppimisympäristö



## Vierailut ja kumppanien valmennukset:

Trainers' House: Luurikuuri  
Promotion Point: Ständimyynti  
Rainmaker: Puhelintyö  
Manne Pyykkö: Vaikuttamisen psykologiaa  
Nordic Business Forum

Sales Lab

Pakohuonepeli



# Myyntiosaamisella työhön –koulutuksen rakenne

- Ensimmäiset 7 viikkoa **joka päivä 4 tuntia opetusta koululla**
  - Myynti- ja viestintäosaaminen, 12 op
  - Tietotekniset taidot (Word, Powerpoint, Excel), 3 op
- Viikot 8-14 **ma, ti ja ke yrityksissä, to ja pe koululla 4 tuntia päivässä**
  - Yritystyöskentely, 9 op
  - Taloudellinen ajattelu, 2 op
  - Palvelumuotoilu, 2 op
- Viikot 15-16 **joka päivä 4 tuntia opetusta koululla**
  - Urasuunnittelu, 2 op
- **Suomen kielen** opiskelu integroituneena muuhun opiskeluun
- Koulutus alkoi ma 2.9.2019, valmistuminen 19.12.2019



# Yritystyöskentely kumppaniyrityksissä

- Työskentelypäiviä oli 21 (7 viikkoa, 3 päivää viikossa).
- Koulutuksen kumppaniyritykset: Lassila&Tikanoja (2), Promotion Point (1), Trainers' House (1), Blåkläder (1), yrityksissä yhteensä 5 opiskelijaa
- Opiskelijat olivat työskentelypäivinä yrityksen ohjauksessa ja
  - osallistuivat aktiivisesti yrityksen myyntiorganisaation arkeen.
  - oppivat myyntityötä käytännössä.
  - saivat työkokemusta suomalaisesta työyhteisöstä ja työskentelykulttuurista.
- Yhteisissä seminaareissa opiskelijat jakoivat kokemuksiaan ja tutustuivat kaikkiin kumppaniyrityksiin.





# Miksi yritykset lähtivät mukaan?

- Myynnin osaajista on Suomessa pulaa.
- Myyntiä ei voi oppia pelkästään luokkahuoneessa vaan hyviä yrityskumppaneita tarvitaan avaamaan eri toimialojen ja yritysten tarjoamia hienoja mahdollisuuksia myynnin osaajille sekä tarjoamaan opiskelijoille mahdollisuus näyttää omaa osaamistaan.
- Yhteistyö tuki yrityksen monimuotoisen työnantajakuvan kehittymistä.
- Suomella ja suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus hyötyä korkeakoulutettujen maahanmuuttajien osaamisesta.
- Yritys tutustui koulutukseen osallistuviin maahanmuuttajiin ja voi rekrytoida opiskelijajoukosta itselleen työntekijöitä.



# Kokemuksia koulutuksesta

## Yrityskumppanien odotukset : sujuva suomen kielen taito

- Opettajat rekrytoivat yritykset.
  - Se oli haastavampaa kuin suomenkielisessä tutkinnossa.
- Hakijoilta odotettiin sujuvaa suomen kielen taitoa ja näyttöä motivaatiosta työskentelyyn (opiskelijan tekemä hakemus ja haastattelu).
  - Ristiriita nykyinen kielitaito ja sen kehittyminen autenttisessa ympäristössä.
- Mukana olleet yritykset arvostivat opiskelijoiden osoittamaa sinnikkyyttä ja osasivat hyödyntää opiskelijoiden osaamista ja monipuolista kielitaitoa.





# Kokemuksia koulutuksesta

## Opiskelijoiden odotukset: toimintatavat ja käsitys myyntityöstä

- Opiskelijat odottivat, että heillä on valmiiksi sovittu työpaikka kuten aikaisemmissa maahanmuuttajille järjestetyissä harjoitteluissa.
  - Kolme opiskelijoista ei tullut valituiksi työskentelyyn joko suomen kielen tai näkyvän motivaation puutteen takia.
- Substanssiin integroitua kielen opiskelua ei täysin mielletty kielen opiskeluksi.
- Opiskelijoiden käsitys myynnistä perustui kuluttaja-asiakkaana toimimiseen ja yritysmyyntin hienoja mahdollisuuksia ei saatu välitettyä. Myynti nähtiin usein puhelin- tai ständityönä.
- Opiskelijat saivat ansioluetteloonsa merkinnän työskentelystä ja laajensivat asiantuntijaverkostoaan (LinkedIn)



# Opiskelijoiden palautetta koulutuksesta: Mitä hyvää

”Taloudellinen ajattelu, Palvelumuotoilu, Tietotekniset taidot, Työharjoittelu, Nordic Business Forum, Tutustuminen yrityksiin.”

”Oppinut suomen kieli ja myyntiposessi ja tietotekniikka”

”Tutustuin täydennyskoulutukseen ja sain hyviä kavereita”

”Pidin että opiskelin jotakin ammattiini liittyvää. Aiheet olivat kiinnostavia. Päivitin minun taidot. Sain mahtavaa ohjausta asiantuntijalta. Pääsin kokeilemaan roolipelin ja pakohuoneeseen. Harjoitella suomalaisen yrityksessä. Verkostoituminen.”

”Sain tietää kuinka suomalainen yritys toimii ja tutustuin moniin hyviin ihmisiin ja löysin erittäin hyviä ystäviä.”

”Sain ohjaus työn haku. Opin uusia asioita. Olen oppinut aivan erilaisia asioita ja tietoja. Tutustuin suomalaiseen yritykseen.”



# Kokemuksia koulutuksesta

## Opettajien odotukset: motivaatio ja sitoutuminen

- Hakijoiden määrä oli odotettua pienempi ja kaikki hakijat hyväksyttiin.
  - Tavoitettiinko koulutuksen markkinoinnissa oikeat kohderyhmät ja käytettiinkö oikeita kanavia?
- Opiskelijoilta odotettiin korkeakouluopintoihin riittäviä opiskelu- ja tietoteknisiä taitoja ja riittävää suomen kielen osaamista.
  - Opiskelu- ja tietoteknisissä taidoissa suuria eroja riippuen missä korkeakoulututkinto oli suoritettu.
  - Valintavaiheen haastattelu ja pieni kirjoitustehtävä ei varmistanut riittävää kielitasoa.
- Opiskelijoilta odotettiin kiinnostusta myyntityötä kohtaan, sisäistä motivaatiota uuden oppimiseen ja tahtoa työllistymiseen myyntityöhön ja opiskelua täyspäiväisesti
  - Suuri osa opiskelijoista oli ollut työttömänä ja suomalaisen tukijärjestelmän piirissä jo vuosia -> osalla vaikutus itseluottamukseen, aloitteellisuuteen ja motivaatioon työllistyä.



# Lopuksi

- Suomi menettää valtavasti osaamista ellei maahanmuuttajien työpanosta hyödynnetä myös asiantuntijatehtävissä.
- Yrityksiä tulisi rohkaista työllistämään maahanmuuttajia sisääntuloammateista koulutustaan vastaaviin tehtäviin.
- Tarvitaan kielitietoisia työpaikkoja, joissa työnantajat tukevat suomea toisena kielenä käyttäviä työyhteisön jäseniä.

*”Tällainen yhteistyö opettaa yrityksiä näkemään miten upeita, töitä haluavia maahanmuuttajia on. Minuun teki vaikutuksen harjoittelijan suomen kielen taito, vaikka hän oli ollut vasta alle neljä vuotta Suomessa. Heissä on valtava potentiaali.”*

(Kumppaniyrityksen edustajan palaute)