

Näyttävä, Salo

Näyttävä-hanke ja Salon seudun aikuisopiston yrittäjyyden edistämisen strategia

Yrittäjyyden liittäminen tutkintotavoitteiseen koulutukseen ja yrittäjyys-tutkinnonosan suorittaminen



Näyttävä-hankkeen lähtökohdat

Hankkeen lähtökohtana on alueellinen seudun, liike-elämän ja yritysten palvelutehtävä, johon sisältyy mm. tehtävä yrittäjyyden edistämisestä.

Käytännössä yrittäjyysopintojen tarjoaminen on hankalaa, sillä kussakin opintoryhmässä vain 1 – 2 opiskelijaa haluaa opinnot vapaasti valittavaksi. Pienten ryhmien kouluttaminen ei ole kustannustehokasta eikä palvele yhteiskuntaa taloudellisesti. Silti tarve yrittäjäkoulutukseen kasvaa lähivuosina mm. omistajanvaihdostarpeen myötä. Joka viides yritys vaihtaa omistajaa seuraavien viiden vuoden aikana.

Hankkeen tavoite

1. Hankkeen tavoitteena on auttaa aikuiskoulutuskeskuksia täyttämään työelämän palvelutehtävä yrittäjyyden ja yrittäjäkoulutuksen edistämisessä.
2. Käytännössä tämä toteutuu luomalla opistoasteen aikuiskoulutukseen laadukas yrittäjyyden edistämisen malli ja strategia, jolla yrittäjyysopinnot mahdollistetaan kaikille opiskelijoillemme.

Hankkeen alkuperäiset alatavoitteet

1. Luoda oppilaitostasoinen suunnitelma yrittäjyysmoduulien tarjoamisesta kaikille niistä kiinnostuneille opiskelijoille (päivä- ja iltaryhmät).
2. Oppilaitosten opetussuunnitelmien päivittäminen siten, että niihin lisätään yrittäjyysopinnot valinnaisiksi (3-tasoinen yrittäjyyskoulutus moduuliperusteella -> aiempien opintojen suoritusten tunnistaminen ja tunnustaminen).
3. Eri tutkintojen näyttösuunnitelmien integrointi ja yhdistäminen moduulimalliin. Uusien, yhteisten näyttösuunnitelmien teko ja toimittaminen oppilaitoksen tutkintojen tutkintotoimikunnille. Tavoitteena on luoda näytöt, joiden osat voidaan suoraan lukea näyttöaineistoksi yrittäjän ammattitutkintoon.
4. Yrittäjyyskoulutusyhteistyön mallintaminen seuduittain: miten luodaan alueellinen polku yrittäjyyteen. Ako:ssa suoritettujen yrittäjäopintojen hyväksi lukeminen ammattikorkeakouluasteella ja muiden oppilaitosten yrittäjäopintojen hyväksi lukeminen ako:ssa. Lisäksi muu yhteistyö, esim. Salossa amk:n opiskelijat tulevat tekemään yat:n näytöillä 2006 pilottikokeiluna.
5. Yrittäjyysyhteistyön lisääminen

Hankkeen hyödynsaajat

Salon osahankkeessa erityisiä hyödynsaajia ovat yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat, joille annetaan jatkossa mahdollisuus opiskella yrittäjyyttä osana ammattiopintojaan sekä seudun yritykset, joiden on jatkossa entistä helpompi löytää yritystoiminnalleen jatkajia. Näin tuetaan yritysten säilymistä ja yrittämistä tarjotaan uravaihtoehdoksi myös ammattiopintojen aikana – ei vasta niiden jälkeen. Salon malli on hyödynnettävissä myös muissa oppilaitoksissa.

Lisäksi hanke tähtää alueellisen yrittäjyysstrategian tavoitteiden tähtäämiseen. Salon seudun toisen asteen yrittäjyyskasvatusstrategia on luotu vuosina 2004 – 2005 ja siinä alueen kaikki oppilaitokset sitoutuvat yrittäjyyden lisäämiseen. Hanke tuo tähän yhteistyökuvioon oman lisänsä mallintamalla alueellista yrittäjyyskoulutuksen hyväksi lukemista oppilaitosten välillä sekä lisäämällä yrittäjänäyttöjen suoritusmahdollisuutta myös opiskelijoille.

Hankkeen toteutus:

Hanke toteutui vuoden 2007 aikana seuraavalla aikataululla:

Aikataulu	Hankkeen osavaihe	Hankkeen osatulos
1 – 2/07	Näyttävä-projektin sisällön uudelleen muotoilu rahoituspäätöksen jälkeen (supistaminen 20.000,-:sta 8.000,-:een euroon)	Supistettu projektisuunnitelma. Toteutus kohdennettiin vain alkuperäisiin osiin päätavoitteet (1 ja 2) sekä alatavoitteisiin (1, 4 ja 5).
1 – 3/07	Yrittäjätutkinto pilottikokeiluna Turku amk:n opiskelijalle; mallinnettiin yhteistyötä, jolla voidaan tarjota ammattikorkeakoulun yrittäjyyden opiskelijoille osaamisen sertifiointi yrittäjän ammattitutkinnon osan/osien suorittamisella	Turku Amk:n opiskelija suoritti yrittäjän ammattitutkinnon näytöt 1 ja 2 Ako:n ohjauksella.
1 – 2/07	Yrittäjyyden edistämisen välineet (yrittäjän ammatti- ja erityisammattitutkinto) tunnetuiksi esittelemällä niitä eri tilaisuuksissa. Tilaisuudet järjestettiin yhteistyössä Salon seudun kehittämiskeskuksen kanssa teemoittain.	Omistajanvaihdosseminaari 18.1.07 Maatalousyrittäjien muutosvalmennuksen järjestäminen 9.1., 11.1., 16.1. Yrittäjäkoulutusten infot 4 x vuodessa, 3 kk:n välein.
4 – 9/07	Yrittäjyysyhteistyön lisääminen <ul style="list-style-type: none"> Yhteistyösopimukseen liittyminen Paimion akk:n ja Turun yrittäjien välillä – yhteistyötä yrittäjien hyvinvointipalveluiden ja niihin liittyvien koulutusten tuottamisessa. Yhteistyösopimusneuvottelut Salon seudun yrittäjähdistysten kanssa. 	Yrittäjille tarjottavien hyvinvointipalveluiden koonti tuotetarjottimeksi Yhteistyösopimus Salon seudun aikuisopiston ja kuuden Salon seudun yrittäjähdistyksen kanssa.
8 – 10/07	Yrittäjyyden edistämisen mallin ylöskirjaaminen ja muotoilu. Julkistaminen: <ul style="list-style-type: none"> Power point –esittely 4.10.2007 projektipäällikkökokouksessa. Materiaali Näyttävän Moodle-alustalle Ako:n pedagoginen ryhmä + johtotiimi 	Kirjallinen raportti yrittäjyyden edistämisen mallista Salossa. Power point –esittely 4.10.2007 projektipäällikkökokouksessa, sisältää alueyhteistyön esittelyn.

Aikataulu	Hankkeen osavaihe	Hankkeen osatulos
11 - 12/07	Näyttävä-projektin toteutuksen onnistumisen arviointi ja palautteet ohjausryhmältä. <ul style="list-style-type: none"> • Vuoden 2007 yrittäjätutkintojen ja tutkinnonosien määrän laskeminen • palautteet Ako:n pedagogiselta ohjausryhmältä • palautteet johtotiimiltä 	Projektin loppuraportti oph:lle ja koordinaattorille.

Hankkeen toteutuksen arviointi

Arvioinnissa hyödynnetään näyttötutkinnoista kerättävää tilastotietoa, mm. tutkintojen määrää siten, että Salon osahankkeessa seurataan ammattitutkintojen yrittäjyysosioiden sekä yrittäjän ammattitutkintojen suorittamisen määrän kasvua.

Välitilanne 2006 ja 8/2007:

Tutkinnon nimi	Tutkinnon osia tai koko tutkintoja suoritettu	
	2006	8/2007
Vapaasti valittava yrittäjyysosio	2	2
Yrittäjän ammattitutkinto (tutkinto-oikeudet alkaen v. 2005)	4	osia 5 + koko t. 4
Yrittäjän erikoisammattitutkinto (tutkinto-oikeudet alkaen v. 2005)	0	1

Hankkeen tulokset

1. Yrittäjyyden edistämisen strategia Salon seudun aikuisopistoon



Visio 2010

Yrittäjyyskasvatus on Ako:n normaali toimintatapa. Yrittävyys on useimpien opiskelijoiden asenne. Oppilaitos on kasvattanut ja kouluttanut uusia yrittäjiä, joilla on kyky olla mutkattomasti mukana ajan nopeassa virrassa.

Salon ako

Yrittäjyyden edistämisen strategia lyhyesti



Strategiaidea: verkostoyhteistyö

Yrittäjyyskasvatuksen ja koulutuksen verkosto

- Verkostossa mukana olo
- Ohjelmasopimus
- Yhteistyö toteutuksessa ja suunnittelussa

Yrittäjyysilmapiirin rakentaminen

- Viestintästrategia ako:ssa
- www-sivut mainostavat
- Yrittäjähdistysyhteistyö
- Kehittämiskeskusyhteistyö

Yrittäjyyden kehittämisen ohjaus

- YAT, YEAT, yrittäjyysosiot
- Täydennyskoulutus
- Vastuukouluttaja
- Yrittäjyys osa ntm-strategiaa

Arvot

1. Tavoitteellinen toiminta
2. Luovuus ja työn ilo
3. Lupa erehtyä ja ottaa riskejä
4. Yhdessä tekeminen
5. Kansallinen ja paikallinen identiteetti

www.sskky.fi

2. Yrittäjyyden non stop –tarjotinmalli käytössä: koulutus on mahdollista valita päivä- tai iltaopintoina siten, että koulutus henkilökohtaistetaan opiskelijan tarpeiden mukaisesti. Sisällöt vapaasti valittavassa osiossa:

Yrittäjyys

Yrittäjyysosion suorittaja tietää, mitä yrittäjänä toimiminen edellyttää, osaa arvioida omia valmiuksiaan yrittäjänä, tietää, miten voi kehittää yrittäjävalmiuksiaan ja tuntee oman alansa yrittäjyystoiminnan. Hänellä on oman alansa vankka ammattitaito. Hän osaa tarkastella alansa tarjoamia mahdollisuuksia yritystoiminnan käynnistämiseen ja tunnistaa riskit. Hän osaa laatia markkinakelpoisen liikeidean ja tietää miten sitä käytetään toiminnan suunnittelun ja toteutuksen pohjana. Hän osaa suunnitella yrityksensä markkinoinnin ja asiakassuhteiden hoidon. Hän tietää eri yritysmuotojen erot, tuntee yrityksen perustamisen vaiheet ja ymmärtää, mitä taloudellisia, henkisiä ja tuotannollisia voimavaroja yritystoiminnan toteuttaminen vaatii. Hän tuntee yritystoiminnan talouden pääperiaatteet ja yritystoiminnan keskeiset säädökset. Hän osaa hoitaa yrityksensä yhteistyösuhteita menestyvän yritystoiminnan edellyttämällä tavalla.

Valmistavan koulutuksen opetuskokonaisuudet:

1. Minä yrittäjänä ja jaksaminen yrittäjänä

- Salon seudun aikuisopiston yrittäjäopintojen sekä henkilökohtaistamisen esittely
- Yrittäjävalmennuksen eteneminen
- Yrittäjän persoona ja yrittäjäominaisuudet
- Oman ammattitaidon ja kokemuksen arviointi ja kehittämistarpeet
- Yksinyrittäjäksi vaikeo yhdessä yrittäjäksi?
- Yrittäjän vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat (swot)
- Yrittämisen uhat ja mahdollisuudet
- Millainen yrittäjäpersoona olen - persoonallisuustesti
- Ajanhallinta
- Tunnista liiallinen stressi
- Apukeinoja stressin hallintaan
- Keinoja oman jaksamisen parantamiseen
- Apua ongelmatilanteissa yrittäjälle

2. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

- Erilaiset ideat - yrittämisen ydin
- Liikeidean sisältö
- Liikeidean merkitys tulevalle toiminnalle
- Liikeidean etsiminen ja kehittäminen
- Idean käyttökelpoisuuden ja kannattavuuden testaus
- Liiketoimintasuunnitelma
- Liiketoimintasuunnitelman realistisuuden arviointi ja siinä avustavat organisaatiot

3. Yhteistyö ja verkostot, liiketoiminnan riskit

- Salon Seudun Kehittämiskeskuksen ja TE-keskuksen esittely
- Paikallisten tuotekehitys- ja yrityshautomopalveluiden esittely
- Toimitilojen saatavuus paikallisesti

- Yrityksen rahoituksen vaihtoehdot
- Yritystuet ja yritysten rahoituslähteet
- Vakuudet
- Työ- ja takuuajan vakuudet
- Ennakkomaksun takaus
- Julkiset hankinnat
- Yrittäjäjärjestön neuvonta- ja tukipalvelut
- Paikallinen verkostoituminen toimintatapana - alihankinta, koneyhteistyö, yhteiset ostopalvelut ja tukitoiminnot.
- Yrittäjän eläke- ja työttömyysturva, sairausvakuutus
- Työntekijöiden eläke- ym. vakuuttaminen, muut pakolliset vakuutukset ja maksut
- Liiketoiminta-, vahinko- ja henkilöriskit
- Liiketoiminnan fyysinen turvallisuus ja keinoja sen kasvattamiseen (soveltuvilla aloilla tarvittaessa työturvallisuuskortti, hygieniapassi ja tulityökortti, jos eivät sisälly muihin opintoihin)
- Yrittäjän vastuuvakuutukset

4. Rahoitus, budjetti, kannattavuus, kassavirta-analyysi, verot, alv

- Yrityksen taloushallinnon kokonaisuus
- Yrityksen kannattavuus
- Talouden tärkeät tunnusluvut
- Kirjanpito
- Tilintarkastus
- Budjetointi
- Asiantuntijapalveluiden käyttö
- Yrityksen rahoitus
- Finnveran laitot ja takaukset
- Vakuudet
- Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät
- Tappioiden ja verotettavan tulon verokohtelu yrityksessä ja osakkaan verotuksessa
- Varojen siirto yrityksestä sen omistajalle verotuksen näkökulmasta
- Verosuunnittelun mahdollisuudet
- Yritysverouudistus
- Käytännön esimerkkejä

5. Yritysmuodot, yrityksen perustaminen ja työnantajavastuut

- Yritysmuotojen esittely
- Yritysmuotojen vertailu toisiinsa
- Yritysmuotojen edut ja riskit
- Yrityksen perustamistoimet
- Valmiin yrityksen ostaminen ja yrityskaupan muodot

6. Lakiasiat ja sopimukset

- Tarjouksen tekeminen
- Sopimustekniikka
- Kaupan (kv. kaupan) sopimukset
- Työlainsäädäntö
- Markkinointi- ja kilpailuoikeus
- Asiantuntija-avun käyttö

7. Markkinointi ja asiakaspalvelu

- Asiakas – mistä löydän hänet ja kuka hän on?
- Markkinoinnin suunnittelu
- Markkinoinnin kilpailukeinot: tuote, jakelu, hinta, viestintä
- Omalle yritykselle sopivien kilpailukeinojen valinta
- Asiakaslähtöisyys, asiakassuhteet

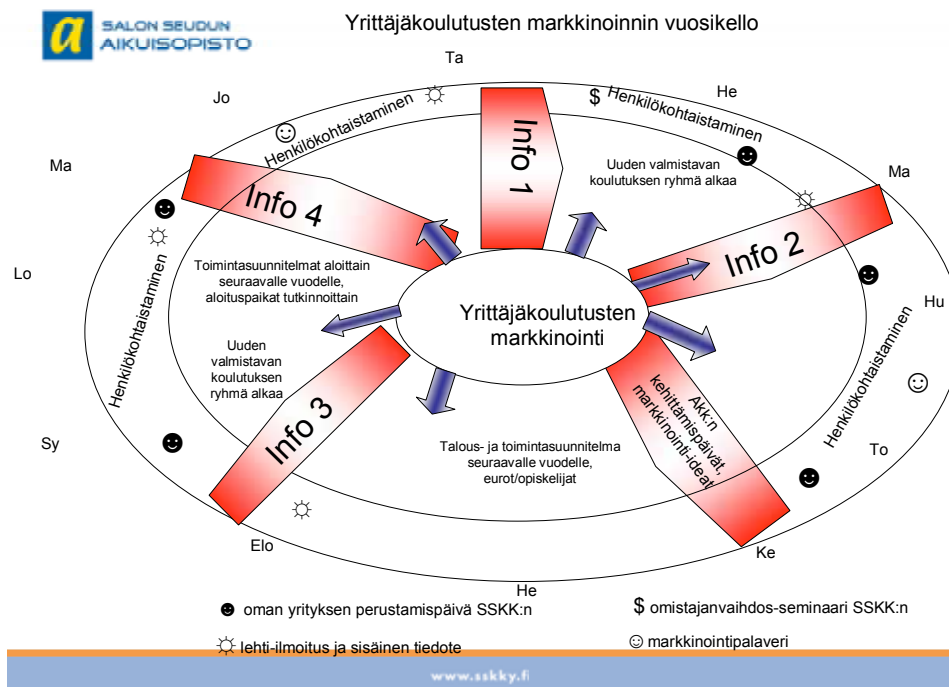
- Markkinoinnilla menestyminen
- Markkinoinnillinen liikeidea: mieti kenet haluat asiakkaaksesi, mitä tuotetta hänelle teet ja millä tavalla
- Viestintä ja sähköiset verkot
- Henkilökohtainen myyntityö
- Reklamaatioiden hoito

3. Yhteistyösopimukset yrittäjäjyhdistysten kanssa tehtyinä

Yhteistyösopimus Salon seudun kuuden yrittäjäjyhdistyksen kanssa on solmittu 1.3.2007. Sopimuksessa sovittiin mm. yhteistyön organisoinnista ohjausryhmän kanssa, yhteistyömuodoista ja taloudellisista vastuista, yhteisestä tiedottamisesta yrittäjyyskoulutusasioissa, laadun varmistuksesta sekä yhteyshenkilöistä.

4. Tutkintosuoritusten määrä kasvussa yrittäjätutkinnoissa ja tutkinnon osissa

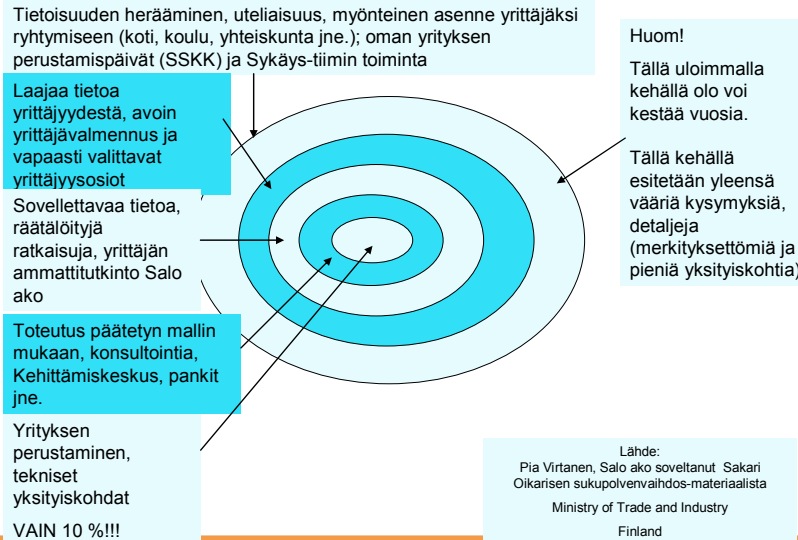
Ks. kohta väli tilanne 8/2007. Yrittäjätutkinnoissa on sisällä opiskelijoita, jotka tulevat valmistumaan vielä tämän vuoden aikana. Myös osatutkintoja on vielä tulossa. Yrittäjäkoulutusta markkinoidaan ahkerasti sekä talon sisällä että talon ulkopuolisille tahoille:



5. Oppilaitokseen on luotu sisäinen toimintamalli

Salon seudun aikuisopiston toimintamalli lomittuu alueen muiden toimijoiden päiviin (ks. kohta edellä) ja yhteistyötä tehdään aktiivisesti sekä markkinoinnissa että koulutusten toteutuksessa.

Yrittäjäpolku Salon seudulla - toteutuksen viisi kerrosta



6. Alueelliseen yhteistoimintaan on luotu hahmotelma toimintamallista ja pilotti yat:ssa tehty 2007, jatkoneuvottelut käynnissä erikoisammattitutkintojen suhteen.

Turun ammattikorkeakoulun Salon yksikön opiskelijat ovat voineet halutessaan osallistua aikuisopiston opetukseen tai suorittaa yat:n näytöt. Ensimmäinen opiskelija läpäisi yrittäjän ammattitutkinnon 1. ja 2. osan näytöt keväällä 2007 tehden tutkintosuoritukset omaan sosiaali- ja terveystalon yritykseensä. Hän suorittaa henkilökohtaistamissuunnitelmansa mukaisesti tutkinnon 3. osan tammikuussa 2008.

Yhteistyö Turun ammattikorkeakoulun Salon toimipisteen kanssa

