

Sanna Möller-Aaltonen

**Kauppiasyrittäjäyys**

**– työväline yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin**

Opinnäytetyö

Syksy 2012

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



## SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

**Opinnäytetyön tiivistelmä**

Koulutusyksikkö:	Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö	
Koulutusohjelma:	Liiketalouden koulutusohjelma	
Tekijä:	Sanna Möller-Aaltonen	
Työn nimi:	Kauppiasyrittäjyys – työväline yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointiin	
Ohjaaja:	Ulla Autio	
Vuosi: 2012	Sivumäärä: 73	Liitteiden lukumäärä: 4

---

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia työväline yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointiin kauppiasyrittäjyyden näkökulmasta. Myynnin ammattitutkinnon valinnainen tutkinnon osa, kauppiasyrittäjätöiminnan käynnistäminen, koostuu yhdestä ammattitaitovaatimuksesta, osaa toimia kauppiasyrittäjänä. Ammattitaitovaatimus sisältää kolme arvioinnin kohdetta, yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointi, liikeidean täsmentäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen.

Näyttötutkinnon suorittajan ammattitaito arvioidaan aidoissa työympäristöissä ja -tilanteissa. Arviointi tehdään vertaamalla tutkintosuoritusta tutkinnon perusteissa määriteltäviin arvioinnin kohteisiin ja kriteereihin. Haasteena ovat kriteerien erilainen tulkinta ja arvioijien erilaiset näkemykset hyväksytystä suorituksesta. Työväline auttaa hyväksytyt suorituksen havaitsemista, edistää oikeudenmukaista arviointia ja varmistaa arvioinnin tasalaatuisuuden tutkintotilaisuuksien välillä.

Yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointi -työvälineen kehittäminen edellytti kauppiasyrittäjien ja yrittäjäkouluttajien teemahaastatteluiden toteuttamista. Haastatteluissa avattiin arvioinnin kriteerit käytännön tasolle ja saatiin vastaus tutkimusongelmaan ”mikä on yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arvioinnin kriteerien mukainen hyväksytty taso?”

Työvälineen toimivuus ja hyödynnettävyys kartoitettiin haastatteleamalla opetusalan edustajaa, yrittäjyysalan asiantuntijaa ja potentiaalista tutkinnon suorittajaa. Saadun palautteen perusteella voitiin todeta, että kehittämiselle asetetut tavoitteet saavutettiin.

Arvioinnin työvälineen kehittämisen menetelmää voi hyödyntää kaikissa näyttötutkinnoissa. Työskentelymalli sopii myös opetusmenetelmäksi tutkintoon valmistavissa koulutuksissa ja luontevaksi tavaksi siirtää hiljaista tietoa käytännön työelämästä opetustilanteisiin.

Avainsanat: ammattitaidon arviointi, näyttötutkinto, myynnin ammattitutkinto, kauppiasyrittäjyys

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## Thesis abstract

Faculty:	Business School
Degree programme:	Business Management
Author:	Sanna Möller-Aaltonen
Title of thesis:	Shopkeeper entrepreneurship – tool to the evaluation of the possibilities of the business activity
Supervisor:	Ulla Autio
Year: 2012	Number of pages: 73    Number of appendices: 4

---

The aim of the thesis was to create a tool for the evaluation of the opportunities of entrepreneurial activity from the point of view of the shopkeeper entrepreneurship. The optional part of the vocational diploma of sales is the starting of shopkeeper entrepreneurship. It consists of one professional requirement, i.e. the ability to act as a shopkeeper entrepreneur. The professional skill requirement contains three targets of evaluation. They are the evaluation of the opportunities of entrepreneurial activity, the specifying of the business idea, and the making of a business plan.

Candidates' professional competence-based qualifications are estimated in genuine working environments and working situations. The evaluation is made by comparing observed practical performance with the objects and criteria of the evaluation as specified in the contents of the diploma. The challenge is the different interpretation of the criteria and evaluators' different views on acceptable performance. The tool helps define acceptable performance, promotes just evaluation, and secures impartial evaluation between performance tests.

Developing the evaluation tool for the opportunities of entrepreneurial activity required semi-structured interviews with shopkeeper entrepreneurs and entrepreneurship trainers. In the interviews, the criteria of evaluation were opened at the practical level and an answer to the research problem was found. The research problem was: "What is the acceptable level of performance according to the criteria of evaluation of the opportunities of entrepreneurial activity?"

The functionality and usefulness of the tool were surveyed by interviewing a teacher, an expert of the entrepreneurship field, and a potential student. According to the received feedback, the objectives set for the development task were achieved.

The method of developing an evaluation tool can be utilised for any competence-based qualification. The working model can also be adapted to the education preparing for the diploma. It is also a useful method for the transfer of tacit information from working life to teaching situations.

Keywords: evaluation of the professional skill, competence-based qualification, vocational examination of the sales, shopkeeper entrepreneurship

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ .....	4
KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO .....	6
1 JOHDANTO .....	1
1.1 Tausta.....	1
1.2 Tavoite .....	2
1.3 Opinnäytetyön rakenne .....	3
2 AMMATTIT AidON ARVIOINTI.....	5
2.1 Ammattitaito ja sen arviointi .....	5
2.2 Arviointiin osallistuvat tahot.....	7
2.2.1 Työnantaja ammattitaidon arvioijana .....	7
2.2.2 Opettaja ammattitaidon arvioijana.....	8
2.2.3 Itsearviointi.....	10
2.3 Näyttöperusteinen arviointi.....	10
3 NÄYTTÖTUTKINTO.....	12
3.1 Näyttötutkintojärjestelmä.....	12
3.2 Näyttötutkintojen perusteet .....	15
3.3 Henkilökohtaistaminen .....	18
3.4 Ammattitaidon arviointi näyttötutkinnossa .....	22
3.4.1 Arviointimenetelmät .....	23
3.4.2 Arvioijat ja arviointiosaaminen.....	25
3.4.3 Arviointiprosessi ja arviointiesityksen tekeminen .....	26
3.4.4 Arvioinnin merkitys.....	28
3.4.5 Arvioinnin haasteita.....	29
4 KAUPPIASYRITTÄJYYS .....	30
4.1 Kaupan ala ja ammattitaito.....	30
4.2 Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen .....	32
4.2.1 Yrittäjyys .....	32
4.2.2 Yrittäjäedellytykset .....	34

4.2.3 Kauppiasyrittäjäedellytykset.....	36
<b>5 KEHITTÄMISHANKKEEN TOTEUTTAMINEN.....</b>	<b>41</b>
5.1 Lähtötilanne .....	41
5.2 Teemahaastattelu .....	42
5.3 Kehittämishankkeen käynnistäminen .....	43
5.4 Kauppiasyrittäjien haastattelut .....	46
5.4.1 Aineiston kerääminen .....	46
5.4.2 Aineiston analyysi .....	47
5.4.3 Aineiston luotettavuus .....	48
5.4.4 Kauppiasyrittäjien haastattelun tulokset.....	50
5.5 Yrittäjäkouluttajien haastattelut .....	58
5.5.1 Aineiston kerääminen ja analysointi.....	59
5.5.2 Aineiston luotettavuus.....	60
5.5.3 Yrittäjäkouluttajien haastattelun tulokset.....	60
5.6 Arviointityövälineen laatiminen.....	62
5.7 Arviointi .....	63
<b>6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA.....</b>	<b>65</b>
6.1 Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi.....	65
6.2 Työskentelymallin soveltaminen.....	67
6.3 Jatkotutkimusideoita.....	69
<b>LÄHTEET .....</b>	<b>70</b>
<b>LIITTEET.....</b>	<b>74</b>

## KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1 Opinnäytetyön rakenne .....	4
Kuvio 2 Ammattitaito kiteytettynä .....	6
Kuvio 3 Suomen koulutusjärjestelmä .....	13
Kuvio 4 Myynnin ammattitutkinnon muodostuminen .....	16
Kuvio 5 Henkilökohtaistamisen vaiheet.....	19
Kuvio 6 Yksilölliset kompetenssit suhteessa yrittäjyyden kompetenssikriteereihin ja osaamisvaatimuksiin toimialalla .....	35
Kuvio 7 Päivittäistavarakaupiaan yrittäjyysorientaatio .....	38
Kuvio 8 Päivittäistavarakaupiaan yrittäjyysorientaation tarkennettu malli .....	39
Taulukko 1 Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen -tutkinnon osa .....	17
Taulukko 2 Myynnin toteuttaminen - tutkinnon osan arviointimenetelmiä .....	24
Taulukko 3 Myynnin toteuttaminen - tutkinnon osan arviointiprosessi ja työnjako	27

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tausta

Tämän opinnäytetyön keskeinen aihe on ammattitaidon arviointi ja siihen liittyvät menetelmät. Ammatillisiin perustutkintoihin, ammatti- ja erikoisammattitutkintoihin valmistavien koulutusten ja niihin liittyvien näyttötutkintojen parissa työskentelevät opettajat ja työelämän edustajat kehittävät yhteistyössä oikeita tapoja ammattitaidon osoittamiseksi sekä sen arvioinnin luotettavuuden varmistamiseksi. Ammattitaidon arvioinnin menetelmien kehittäminen on jatkuvaa ja edellytys laadukkaalle arviointityöskentelylle oppilaitoksissa ja oppilaitosten organisoimana erilaisissa työympäristöissä.

Ammattitaidon arviointi on taito, jota tarvitaan eri yhteyksissä työpaikoilla, oppilaitoksissa ja erilaisissa yksilön elämäntilanteissa. Työnantajat tekevät arviointia rekrytointitilanteissa ja henkilökunnan kehittämisprosesseissa, tavoitteena yhdistää osaaminen ja osaamistarve mahdollisimman onnistuneesti. Ammatteihin valmistavissa oppilaitoksissa verrataan opiskelijan osaamista tutkintojen perusteiden asettamiin ammattitaitovaatimuksiin. Ammattitaitovaatimukset asettavat sekä tavoitteen oppimiselle että suunnan arvioinnille. Oman osaamisen arviointi on taito, jota yksityinen henkilö tarvitsee opiskeluun ja työelämän liittyvissä itsearviointin tilanteissa.

Tämän opinnäytetyön taustalla on Myynnin ammattitutkinnon tutkinnon perusteiden uusiutuminen 1.4.2012. Näyttötutkinnon uudistuminen edellyttää näyttötutkinnon järjestäjiltä järjestämissuunnitelman liitteenä olevan näyttösuunnitelman päivittämistä. Tutkintouudistus ja suunnitelman päivittäminen käynnistivät Suomen Yrittäjäopistossa kehittämishankkeen, joka liittyi Myynnin ammattitutkinnon uuteen tutkinnon osaan, Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistämiseen.

## 1.2 Tavoite

Uudistettu Myynnin ammattitutkinto koostuu kahdesta pakollisesta ja viidestä valinnaisesta tutkinnon osasta. Yksi valinnaisista tutkinnon osista on ”Kauppiasyrittäjätöiminnan käynnistäminen”. Tutkinnon osa koostuu yhdestä ammattitaitovaatimuksesta ”Osaa toimia kauppiasyrittäjänä”. Ammattitaitovaatimus sisältää kolme arvioinnin kohdetta, jotka ovat *yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointi, liikeidean täsmentäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen*.

Kehittämishankkeen tavoitteena on laatia konkreettinen työväline, kirjallinen tai sähköinen lomake, ensimmäisen arvioinnin kohteen eli *yrittäjätöiminnan mahdollisuuksien arviointiin*. Tutkinnon perusteissa määritellyt kriteerit, joiden perusteella yrittäjätöiminnan mahdollisuuksia tulee arvioida, ovat suhteellisen ylimalkaisia. Arvioinnin oikeellisuus perustuu arvioijan omaan näkemykseen ja ammattitaitoon. Työvälineen tarkoitus on auttaa hyväksytyt suorituksen havaitsemista, edistää oikeudenmukaista arviointia ja varmistaa arvioinnin tasalaatuisuus tutkintotilaisuuksien välillä.

Luotettavan työvälineen laatiminen edellyttää, että tutkinnon perusteissa määritellyt kriteerit avataan käytännön ja konkretian tasolle. Kriteerien avaamiseksi tehdään kaksi empiiristä tutkimusta, joiden avulla saadaan kerättyä käytännön toimijoiden kokemuksia kauppiasyrittäjyyteen liittyen.

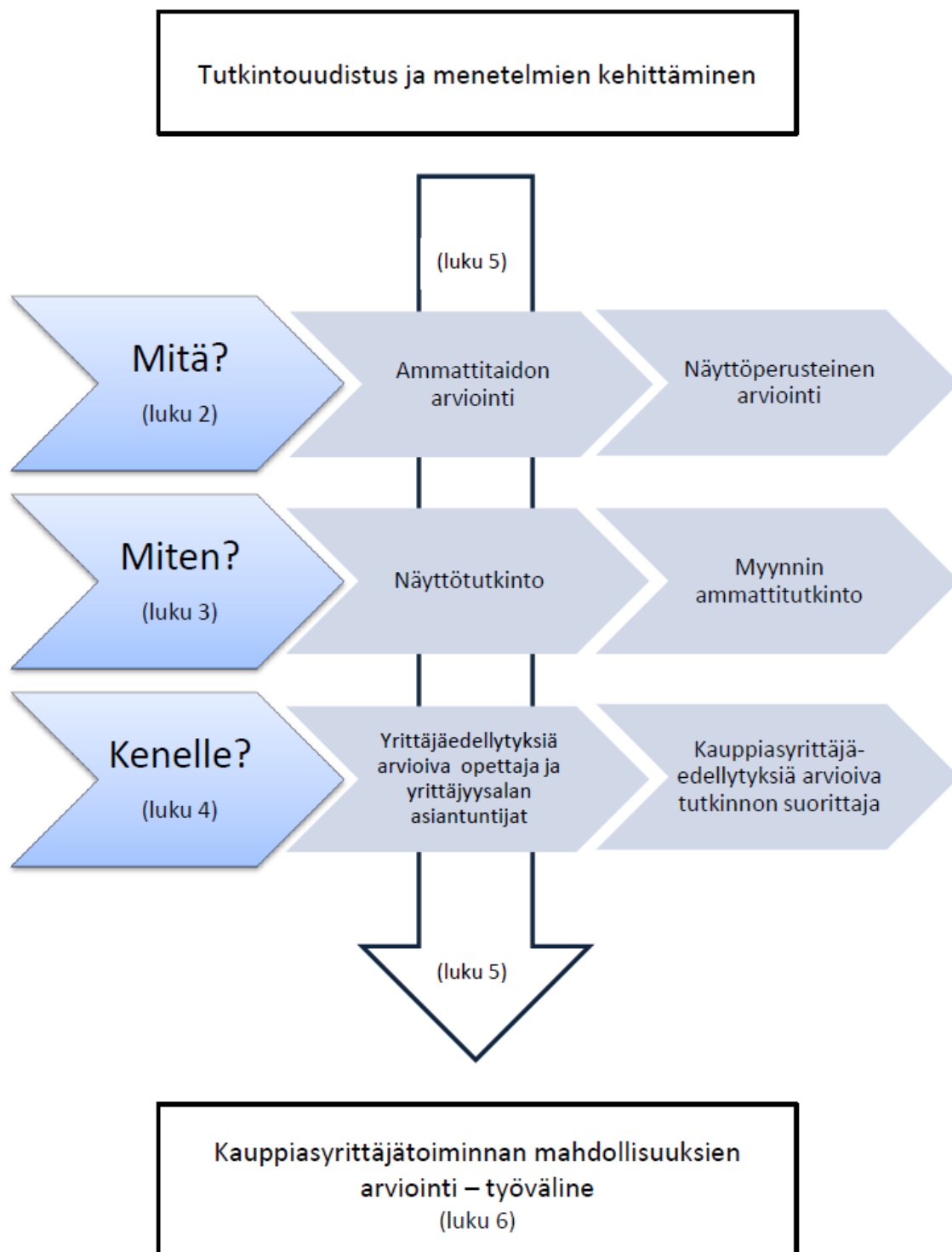
Ensimmäisen empiirisen tutkimuksen kohderyhmänä ovat kauppiasyrittäjät. Haastattelun avulla selvitetään yrittäjien näkemykset yrittäjätöiminnan edellytyksistä tutkinnon kriteerien näkökulmasta. Haastattelun avulla saadaan teoreettisille kriteereille kansankielelle avatut määritelmät, käytännön elämästä johdettuna. Toisen empiirisen tutkimuksen kohderyhmänä ovat Suomen Yrittäjäopiston yritystoiminnan kouluttajat ja konsultit, joilla on vankka kokemus yrittäjäosaamisen arvioinnista yrittäjätutkinnoissa ja/tai ProStart - Yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelmassa. Haastattelun pohjalta määritellään arvioinnin kriteereille hyväksytty taso hyödyntäen kauppiasyrittäjien haastatteluista saatuja tuloksia.



Kehittämistyön tulosta, Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi -työvälinettä, voidaan hyödyntää myynnin ammattitutkinnon tutkintasuoritusten arvioinneissa. Sitä voivat hyödyntää sekä tutkinnon suorittajan arviointiin osallistuvat että tutkinnon suorittaja itse. Työväline on hyödynnettävissä myös yrittäjävalmennuksissa ja yrittäjän ammattitutkintoon valmistavissa koulutuksissa. Valmennuksissa on poikkeuksetta opiskelijoita, joilla on tavoitteena kaupan perustaminen. Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi -työväline tukee uuden yrityksen suunnittelu- ja perustamisvaihetta ja syventää pohdintaa yrittäjänä onnistumisen mahdollisuuksista erityisesti kauppiasyrittäjyyden näkökulmasta.

### 1.3 Opinnäytetyön rakenne

*Ensimmäisessä luvussa* esitellään opinnäytetyön aihe, tausta ja tavoite. *Toisessa luvussa* tarkastellaan ammattitaidon arviointia. Luvussa käydään läpi mitä on ammattitaito ja mitä on sen arviointi. Lisäksi kuvataan kuka ammattitaidon arviointia tekee ja missä yhteyksissä sitä tehdään. Lisäksi kerrotaan mitä on näyttöperusteinen arviointi. *Kolmannessa luvussa* kerrotaan mitä tarkoitetaan näyttötutkinnolla ja mitä se tarkoittaa myynnin ammattitutkinnon näkökulmasta. *Neljännessä luvussa* perehdytään kauppiasyrittäjyyteen. Aluksi tarkastellaan toimialaa ja alalla vaadittavaa ammattitaitoa yleisesti. Sen jälkeen tarkastellaan kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistämistä ja siihen liittyviä asioita, kuten yrittäjyyttä yleisesti sekä yrittäjä-/kauppiasyrittäjäedellytyksiä. *Viidennessä luvussa* esitellään kehittämishankkeen toteuttaminen. Luvussa kuvataan lähtötilanne ja hankkeen käynnistäminen. Lisäksi käydään läpi kauppiasyrittäjien ja yrittäjäkouluttajien teemahaastattelut sekä niistä saadut tulokset. Sen jälkeen kuvataan työvälineen laatiminen ja arviointi. *Kuudennessa luvussa* esitetään johtopäätökset ja pohdinta. Lisäksi esitellään tulosten hyödyntämismahdollisuuksia ja jatkotutkimusmahdollisuuksia. Opinnäytetyön rakenne on kuvattu kuviossa 1.



Kuvio 1 Opinnäytetyön rakenne

## 2 AMMATTITAIIDON ARVIOINTI

### 2.1 Ammattitaito ja sen arviointi

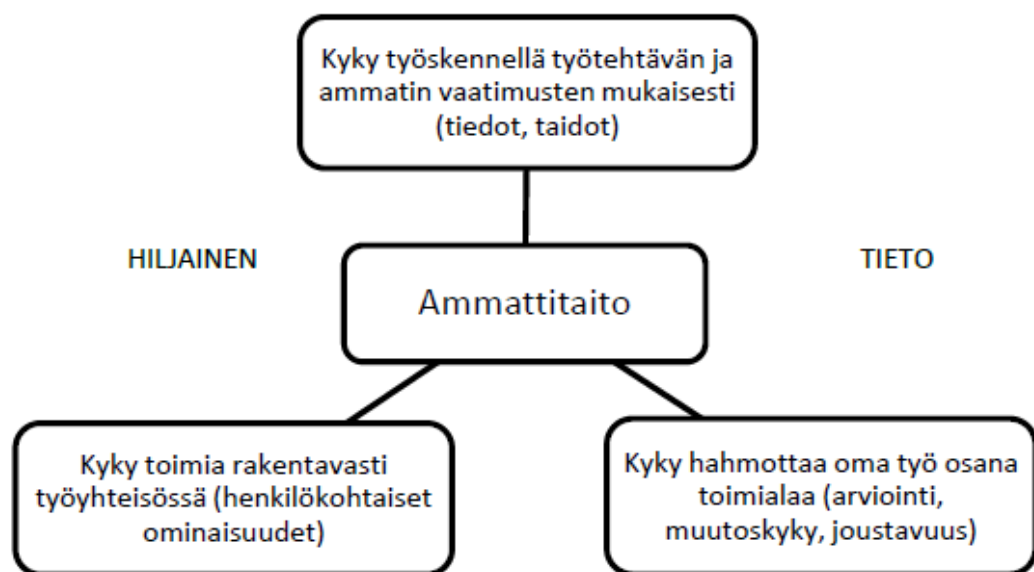
Mitä on ammattitaito, jota arvioidaan? Kirjallisuudesta löytyy ammattitaidon käsitteelle useita määritelmiä ja sanalle synonyymeja, kuten ammattitaito, osaaminen ja ammatillinen osaaminen. Hätönen (2011, 9) kuvaa ammattitaitoa kyvyksi yhdistää ammattiin liittyvä tieto ja taito järkeväksi kokonaisuudeksi. Hänen mukaansa se on prosessi, johon vaikuttavat toimintaympäristö, työtehtävät, työpaikan vaatimukset sekä henkilön persoonallisuus ja tunteet.

Hanhinen (2010) on väitöskirjassaan tutkinut ammattitaitoa osana työelämäosaamista. Taustalla on ollut tarve kehittää työelämän osapuolten yhteistyötä ja luoda menetelmä yksilön ja työyhteisön osaamisvaatimusten selvittämiseksi (mts. 8). Tutkimustyön tuloksena syntyi sekä luokitusjärjestelmä työelämän osaamisvaatimuksista että työelämäosaamisen malli, jonka osia osat kvalifikaatiot, kompetenssi ja ammattitaito (mts. 8). Mallin mukaisesti työelämäosaamisen kahden käsitteen, työntekijän kompetenssin ja työelämän suunnasta tulevien kvalifikaatioiden, yhdistelmää kutsutaan ammattitaidoksi (mts. 143). Ammattitaitoa voidaan kuvata ammatin merkityksen näkökulmasta, jolloin se on jotakin mitä ammatti vaatii (mts. 87). Sillä voidaan tarkoittaa myös yksilön tiedoista, taidoista ja ominaisuuksista muodostuvaa kokonaisuutta, jolla hän voi menestyksellisesti toimia ammatissaan (mts. 87).

Turpeisen (2009, 9) mukaan ammatillinen osaaminen on laaja-alaista erityisosaamista, josta löytyy lisäksi ammattiin tai työtehtävään liittyvää rajattua ja syvällistä osaamista. Laaja-alaisuudella hän tarkoittaa monialaista osaamista, joka edellyttää myös oman ammattialan ymmärtämistä yhteiskunnan näkökulmasta. Yksilötasolla kyse on muutosvalmiudesta, joustavuudesta, kyvystä ammattikäytäntöjen kehittämiseen sekä vuorovaikutus-, viestintä- ja yhteistyötaidoista. Ammatilliseen

osaamiseen liitetään myös hiljainen tieto. Se on äänetöntä ja henkilökohtaista osaamista, tietoja ja taitoja, jotka ilmenevät työn ja toiminnan eri tilanteissa.

Edellä olevien määritelmien perusteella ammattitaito voidaan jäsentää kuvion 2 mukaisesti.



Kuvio 2 Ammattitaito kiteytettynä

Arvioinnista ei ole olemassa yhtä määritelmää, mutta useimmin siinä on kyse arvon antamisesta tai arvon määrittämisestä jollekin toiminnalle (Räikköläinen 2011, 46). Keurulaisen (2006, 24) mukaan ammattitaidon arvioinnissa on kyse työelämästä tulevien kvalifikaatiovaatimusten ja työntekijän ammatilliseen kompetenssin suhteesta toisiinsa. Työntekijällä on toisin sanoen osaamista johonkin, mutta ammattitaidoksi se syntyy vasta kohdatessaan työelämän ammattitaitovaatimukset. Ammattitaidon arvioinnissa on siis kyse työntekijän ammattitaidon ja työssä vaadittavan ammattitaidon vertailusta.

## **2.2 Arviointiin osallistuvat tahot**

Ammattitaidon arviointia tehdään eri yhteyksissä työpaikoilla, oppilaitoksissa ja erilaisissa elämäntilanteissa ja siihen osallistuvat sekä työnantajat, opettajat ja yksityiset henkilöt.

### **2.2.1 Työnantaja ammattitaidon arvioijana**

Työnantaja tekee ammattitaidon arviointia sekä rekrytointiin että olemassa olevan henkilökunnan osaamisen kehittämisen prosesseissa (Niitamo 2003, 13). Työelämän joustavuus- ja tehokkuusvaatimukset lisäävät työnhakijoiden ja työntekijöiden systemaattista arviointia organisaatioissa.

Kun rakennetaan taloa, on tärkeää tehdä perustus huolella. Kun rekrytoidaan uusi työntekijä yritykseen, on tärkeää arvioida ammattitaito huolella. Uuden työntekijän palkkaaminen ja perehdyttäminen työtehtävään on investointi sekä talouden että siihen sitoutuvien henkilöresurssien näkökulmasta. Se on myös riskin ottamista siitä, että työntekijän tuottama työ on tehtävälle asetettujen laatutavoitteiden mukaista, sitoutuminen yritykseen ja työyhteisöön sujuvat kitkatta ja että hän on valmis sopeutumaan vaihteleviin tilanteisiin. Ammattitaidon onnistunut arviointi luo perustan hyvälle yhteistyölle.

Riskit on kuitenkin otettava, sillä yritysten tärkein voimavara on henkilökunta. Jokaiselle yritykselle oikeiden osaajien rekrytointi, ammattilaisten pitäminen ja pitkän kokemuksen omaavien ammattilaisten hiljaisen tiedon siirtäminen nuoremmille ovat keskeisiä haasteita. Tärkeimmäksi kilpailutekijäksi muodostuvatkin toimintatavat, joilla pidetään huolta osaamisesta sekä kannustetaan oppimaan ja oivaltaamaan (Otala 2008, 24–26). Markkinoilla on tarjolla työntekijöitä vailla työtä, mutta osaaminen ei välttämättä vastaa yritysten tarpeita. Osaavan työvoiman varmistaminen lähtee omasta henkilökunnasta ja sen ammattitaidon ylläpitämisestä ja ke-

hittämisestä. Osaaminen, oppimisen nopeus ja tiedon hyödyntäminen ovat tekijöitä joista yritykset kilpailevat tulevaisuuden markkinoilla.

Ammattitaidon arviointi on haasteellista rekrytointia tekeville henkilöille. Todellinen osaaminen rakentuu aina siinä tilanteessa, jossa yksilö toimii (Hätönen 2010, 9). Onko osaamista mahdollista havaita tai tunnistaa ennakkoon? Haastattelun avulla on mahdollista kartoittaa näkyvää (=eksplisiittistä) osaamista eli toimintaa, taitoja ja tietoja. Toisin sanoen sitä, miten haastateltava toimisi erilaisissa työtilanteissa. Näkyvää osaamista on mahdollista ilmaista sanoin ja numeroin ja sen vuoksi se on osin ennakoitavissa. Haasteellista on puolestaan arvioida haastateltavan näkymätöntä (=implisiittinen) osaamista, joka koostuu motiiveista, asenteista, yksilöllisistä ominaisuuksista ja käsityksestä itsestään (mts. 11). Ne tulevat esille vasta toiminnassa ja vuorovaikutustilanteissa.

Työelämän, organisaatioiden ja ammattien muuttumisen on muokattava opetuksen sisältöä siten, että pystytään tuottamaan työelämän vaatimaa osaamista (Niitamo 2003, 143). Onnistuneen rekrytinnin taustalla ovat näin ollen myös ajantasainen opetus ja opiskelijan osaamisen realistinen arviointi oppilaitoksissa tai oppilaitosten organisoimana. Onnistumisen edellyttää myös työnhakijalta realistista näkemystä näkyvästä osaamisestaan sekä kykyä pukea sanoiksi ja esimerkeiksi näkymätöntä osaamistaan. Onnistunut arviointi edesauttaa osaamisen ja osaamistarpeen oikeanlaisen kohtaamisen.

### **2.2.2 Opettaja ammattitaidon arvioijana**

Opettajat tekevät ammattitaidon arviointia ammatteihin valmistavissa koulutuksissa vertaamalla opiskelijan osaamista tutkintojen perusteissa määriteltyihin ammattitaitovaatimuksiin. Ammattitaidon arviointi on kehittynyt vuosien aikana luokassa toteutettavista teoreettisista koetilanteista aitojen työtilanteiden arviointiin työpaikoilla. Räikköläisen (2011, 48) mukaan arvioinnin historiassa on neljä sukupolvea. 1950-luvulle saakka arvioinnissa käytettiin mittaamista ja testaamista erilaisten

kyky- ja lahjakkuustestien avulla. Menetelminä käytettiin kyselylomakkeita, standardisoituja testejä ja pisteytystä. Toisessa arviointisukupolvessa korostui oppilaiden kyky saavuttaa opetukselle asetetut tavoitteet ja heidän valmiutensa jatkaa opintojaan. Kolmannessa arviointisukupolvessa arvioijilta edellytettiin lisäksi arvos-  
telun ja päätelmien tekemistä siitä, miten tavoitteet on saavutettu ja miten tuloksel-  
lista arvioitava toiminta on ollut. Neljännen sukupolven arviointi alkoi kehittyä  
1980-luvulla. Alettiin kritisoida aiempia arviointimenetelmiä liian yksipuolisina ja  
korostettiin, etteivät arvioijien tuottamat arvioinnit ole yhtenevä. Koettiin, että kont-  
rolloiduissa koeasetelmissa korostui määrällinen mittaaminen ja unohtuu inhimilli-  
nen konteksti ja arvioijan oma vastuu tuloksista.

Tällä hetkellä ”ammattitaidon arvioinnin elinkaareissa” ollaan vaiheessa, jossa pai-  
nopiste on aidoissa työtilanteissa arvioitavassa osaamisessa. Ammatilliseen pe-  
rustutkintoon johtavassa koulutuksessa opiskelijan ammatillista osaamista arvioi-  
daan muun arvioinnin ohella opiskelijan työpaikalla, oppilaitoksessa tai muussa  
koulutuksen järjestäjän osoittamassa paikassa, työtilanteissa tai -tehtävissä anta-  
mien *ammattiosaamisen näyttöjen* perusteella (Räikköläinen 2011, 31). Ammatti-  
ja erikoisammattitutkintoa suorittavan osaaminen arvioidaan erillisiin tutkinnon  
osiin liittyvissä *tutkintotilaisuuksissa* työpaikoilla.

Ammattitaidon arvioinnin siirtyminen, osittain tai kokonaan, aitoihin työtilanteisiin  
työpaikoille on muuttanut opettajan työnkuvaa ja roolia arviointityöskentelyssä.  
Osaamisen arvioinnin lisäksi opettajasta on tullut arviointiprosessin ohjaaja ja  
koordinoija, joka sovittaa yhteen opiskelijan, työpaikan ja tutkinnon asettamat vaa-  
timukset. Arviointien onnistuminen edellyttää toimivaa yhteistyötä oppilaitosten ja  
työelämän organisaatioiden välillä. Se antaa myös mahdollisuuden eri toimialoihin  
liittyvän osaamispääoman kasvun sekä oppilaitoksissa että työelämän organisaa-  
tioissa.

### 2.2.3 Itsearviointi

Yksityishenkilö tekee ammattitaidostaan itsearviointia työnhakijan roolissa, työnhakuprosesseissa, oman osaamisen markkinoinnin näkökulmasta. Lisäksi hän tekee arviointia osaamisestaan ammatteihin valmistavien koulutusten aikana. Esimerkiksi myynnin ammattitutkintoa tai liiketalouden perustutkintoa suorittava henkilö tekee itsearvioinnin omasta osaamisestaan vertaamalla ammattitaitoaan tutkintojen perusteissa kuvattuihin ammattitaitovaatimukseen ja niihin kirjattuihin arvioinnin kohteisiin ja kriteereihin. Itsearviointi on osa ammattiin kasvamista.

Oman ammattitaidon arviointi on osa ammattitaitoa! Jokaisen työkäisen on pystyttävä kuvaamaan oman yksilöllinen osaamisensa. Otalan (2008, 50) mukaan se kostuu tiedoista, taidoista, kokemuksesta, verkostoista, asenteesta sekä henkilökohtaisista ominaisuuksista. Kyse on osaamisesta, jonka avulla työntekijä selviytyy erilaisista työtilanteista ja tuottaa hyvän työsuorituksen. Työnhakutilanteissa näkyvää osaamista voi osoittaa tutkintotodistuksella, mutta näkymättömän osaamisen ilmaisu ja kuvaaminen lähtee siitä, että tunnistaa oman yksilöllisen osaamisensa.

### 2.3 Näyttöperusteinen arviointi

Ammattitaidon arvioinnissa on tultu vaiheeseen, jossa menetelmät ja kriteerit ovat hyvin työelämälähtöisiä. Kun ammattitaidon arviointi tehdään ammattiosaamisen näyttöjen tai tutkintotilaisuuksien perusteella, on kyse näyttöperusteisesta arvioinnista. Näyttöperusteisella arvioinnilla tarkoitetaan autenttista arviointia tai suoritusarviointia (Räikköläinen 2011, 46–47). Arviointi kohdistuu siihen, miten tietoja ja taitoja käytetään ja sovelletaan todellisissa tilanteissa tai prosesseissa. Arvioinnin kohteena on siis suoritusprosessi / -tapahtuma tai sen tuloksena oleva tuotos. Keskeisenä ideana on arvioida toteennäytettyä osaamista. Näytöllä tarkoitetaan suoritusta aidossa työtilanteessa, jossa arvioinnin kriteerit on johdettu työelämän vaatimuksista. Kriteereiden perusteella arvioidaan työprosessien, -menetelmien ja -välineiden ja materiaalien sekä työn perustana olevan tiedon ja elinikäisen oppi-



misen avaintaitojen hallintaa (Opetushallitus. [Viitattu 1.11.2012]). Kyse on tulkinallisesta analyysistä, jonka tavoitteena on selvittää onko opiskelijan ammattitaito alalla ja työelämässä yleisesti vaadittavalla tasolla. Arvioinnissa hyödynnetään monipuolisia arviointiaineistoja ja –menetelmiä (Räikköläinen 2011, 47).

Näyttöperusteisessa arvioinnissa suoritusta arvioidaan siis ennalta määrättyihin kriteereihin, jotka ovat selkeästi ja avoimesti ilmaistuja standardeja ja jotka kuvaavat osaamiselle asetettuja tavoitteita (Räikköläinen 2011, 66). Ne kertovat arvioijalle ja oppijalle, minkä tasoinen suorituksen tulee olla. Arvioinnissa ei verrata opiskelijoita suhteessa toisiinsa vaan määriteltyihin kriteereihin. Opiskelijat kilpailevat itsensä eivätkä toistensa kanssa. Kriteeriperusteisella arvioinnilla tavoitellaan arvioinnin oikeudenmukaisuutta, tasa-arvoisuutta ja luotettavuutta. Yhtenäisillä kriteereillä minimoidaan arvioijista johtuvia eroja ja lisätään luottamusta arviointitietoon. Luotettavaan arviointitietoon liittyviä haasteita esitellään tarkemmin kohdassa 3.4.5.

Kriteeriperusteinen arviointi lisää arvioinnin avoimuutta ja läpinäkyvyyttä (Räikköläinen 2011, 67). Arviointi perustuu myös siihen, että opiskelijoilla on selkeä näkemys ja tieto suoritusten vaatimuksista, jolloin heidän on mahdollisuus asettaa tavoitteita. Selvästi tiedossa olevat tavoitteet ja arvioinnin perusteet antavat opiskelijalle mahdollisuuden vaikuttaa omaan oppimiseensa ja lisäävät luottamusta arviointiin. Arvioinnin avoimuuden ja läpinäkyvyyden varmistaminen liittyy Opetushallituksen ammatillisen koulutuksen laadunhallintasuositukseen (Ammatillisen koulutuksen laadunhallintasuositus 2008, 29). Suosituksen mukaan koulutuksen järjestäjän on huolehdittava siitä, että kestävä kehityksen mukaiset periaatteet, kuten toiminnan avoimuus, näkyvät kaikessa toiminnassa, myös näyttöperusteisen arvioinnin tilanteissa.

## 3 NÄYTTÖTUTKINTO

### 3.1 Näyttötutkintojärjestelmä

Näyttötutkintojärjestelmässä on kyse ammatillisen osaamisen tunnustamisesta kansallisesti ja laadullisesti riippumatta ammattitaidon hankkimisen tavasta (Näyttötutkinto-opas 2011, 15). Aikuinen henkilö on voinut hankkia ammattitaitonsa työkokemuksen, opintojen tai muun toiminnan kautta. Suorittamalla näyttötutkinnon hän saa osaamisensa tunnustettua ja dokumentoitua.

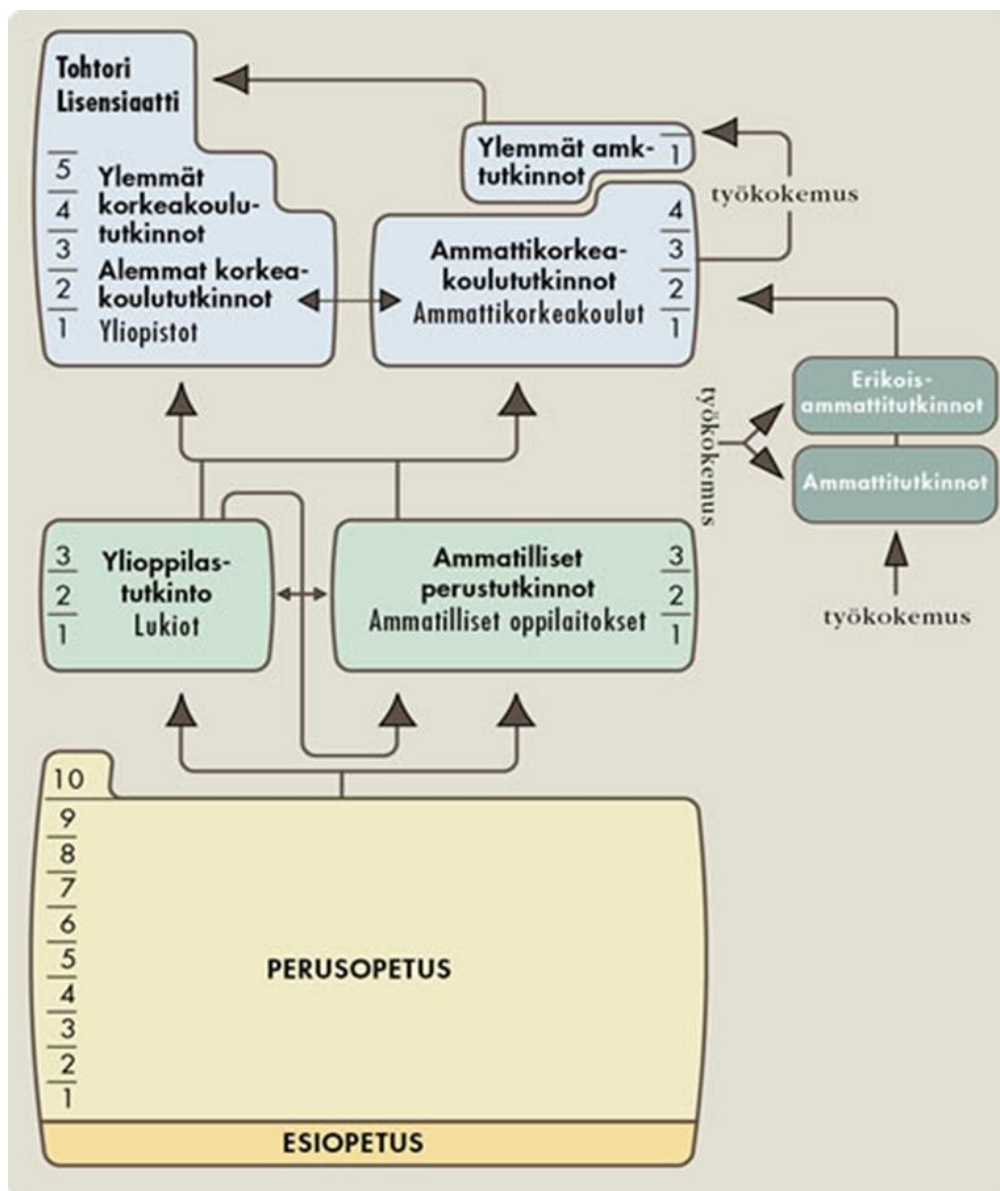
*Näyttötutkintojärjestelmän keskeisiä periaatteita ovat:*

1. *Kolmikantayhteistyö: työnantajatahojen, työntekijätahojen ja opettajien tiivis yhteistyö tutkintorakenteesta päätettäessä, tutkintojen perusteita laadittaessa, koulutustoimikunnissa, tutkintotoimikunnissa sekä näyttötutkintoja suunniteltaessa, järjestettäessä ja arvioitaessa*
2. *tutkintojen riippumattomuus ammattitaidon hankkimistavasta*
3. *tutkinnon tai tutkinnon osan suorittaminen osoittamalla ammattitaito tutkintotilaisuuksissa*
4. *henkilökohtaistaminen. (Näyttötutkinto-opas 2011, 15.)*

Näyttötutkintona voidaan suorittaa ammatillisia perustutkintoja, ammattitutkintoja ja erikoisammattitutkintoja (Näyttötutkinto-opas 2011, 18). Kolmikantayhteistyönä laadittujen tasokuvausten mukainen ammattitaito osoitetaan ja arvioidaan aidoissa työtilanteissa ja -prosesseissa (= tutkintotilaisuudet) työpaikoilla. Ammatillisessa perustutkinnossa osoitetaan tiedot ja taidot, jotka edellytetään *ammattitaidon saavuttamiseksi*. Ammattitutkinnossa osoitetaan *alan ammattityöntekijältä vaadittava ammattitaito*. Tutkinnon taso on määritelty siten, että henkilöllä, jolla on alan peruskoulutus tai sitä vastaavat tiedot ja taidot, täydentäviä sekä syventäviä opintoja ja noin kolmen vuoden työkokemus, on edellytykset suorittaa ammattitutkinto. Erikoisammattitutkinnoissa osoitetaan *alan vaativimpien työtehtävien hallintaa*. Tut-

kinnon taso on määritelty siten, että henkilö, jolla on ammattitutkintotason osaamisen lisäksi noin viiden vuoden työkokemus, on edellytykset suorittaa tutkinto.

Suomen koulutusjärjestelmässä (kuvio 3) näyttötutkintona suoritettu ammatti- tai erikoisammattitutkinto antaa hakukelpoisuuden ammattikorkeakouluun.



Kuvio 3 Suomen koulutusjärjestelmä (Opetushallitus. [Viitattu 7.4.2012])

Näyttötutkinnot kattavat vain osan tutkintojärjestelmää, eikä niitä sovelleta tai olla laajentamassa muihin koulutusjärjestelmiin (Haltia & Jaakkola 2009, 5–6). Esimerkiksi korkeakoulututkinto ei voi olla näyttötutkinto. Osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen on kuitenkin yksi Euroopan Unionin 2000-luvulla asettama koulutuspoliittinen tavoite. Epävirallisen oppimisen ja arkioppimisen tunnustaminen on vahvasti esillä EU:n toimintapolitiikoissa. Elinikäisen oppimisenkin periaatteen tukemiseksi on tärkeää tehdä jokaisen tiedot, taidot ja muu osaaminen näkyväksi ja antaa osaamiselle täysi arvo, sen hankkimistavasta riippumatta.

Tutkintotodistukset ovat merkityksellisiä tulevaisuuden työmarkkinoilla sekä työnantajille että yksittäisille ihmisille. Ammattitaitoisen työvoiman kasvava tarve ja kilpailu työpaikoista vaikuttavat tunnustetun osaamisen kysyntään (Haltia & Jaakkola 2009, 6). Yritysten kilpailukyvyyn säilyttäminen osaamistaloudessa edellyttää henkilöresurssien kokonaisvaltaista kehittämistä ja hyödyntämistä. Tutkinnon suorittajalle osaamisen tunnistamis- ja tunnustamisprosessissa saattaa tulla esiin työnantajien näkökulmasta merkityksellisiä tietoja ja taitoja, joita hän ei työnhakijana ole havainnut itsellä olevankaan.

Näyttötutkinnon järjestäminen edellyttää näyttötutkinnon järjestämissopimuksen solmimista koulutuksen järjestäjän ja tutkintotoimikunnan välillä (Näyttötutkinto-opas 2011, 29). Sopimuksen liitteeksi laaditaan järjestämissuunnitelma näyttötutkinto-opaan mallin mukaisesti. Järjestämissuunnitelma on konkreettinen kuvaus näyttötutkinnon järjestämisestä ja tutkintotilaisuuksien järjestelyistä (mts. 45–46). Siinä kuvataan näyttötutkinnon järjestäjän taustatiedot, näyttötutkintoon hakeutumisen ja näyttötutkinnon suorittamisen henkilökohtaistaminen, tutkintotilaisuuksien sisältö, näyttöympäristö sekä tutkintosuoritusten arviointi. Järjestämissuunnitelman on oltava ajantasainen. Esimerkiksi Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunnan määräyksen mukaisesti myynnin ammattitutkinnon järjestämissuunnitelma tulee päivittää uusien tutkinnon perusteiden mukaiseksi vuoden 2012 aikana.

Näyttötutkintojärjestelmässä on useita toimijoita ja jokaiselle on oma roolinsa järjestelmän toimivuuden ja laadun varmistamiseksi (Näyttötutkinto-opas 2011, 22–23):

- opetus- ja kulttuuriministeriö sekä työ- ja elinkeinoministeriö rahoittavat valmistavaa koulutusta ja näyttötutkinnon järjestämistä
- opetushallitus vastaa tutkintojen perusteiden laatimisesta ja päättää niistä.
- työelämän edustajat ja työelämäjärjestöt osallistuvat näyttötutkinnon perusteiden laatimiseen sekä järjestämisen ja toteuttamisen suunnitteluun
- tutkintotoimikunnat vastaavat näyttötutkintojen järjestämisestä ja valvonnasta
- näyttötutkinnon järjestäjät suunnittelevat ja toteuttavat tutkintotilaisuudet.
- koulutustoimikunnat ennakoivat työelämässä tarvittavaa osaamista.
- tilastokeskus kerää tilastotietoa näyttötutkinnon suorittajista ja valmistavaan koulutukseen osallistujista.
- koulutusrahasto myöntää näyttötutkinnon suorittajille ammattitutkintostipendin.

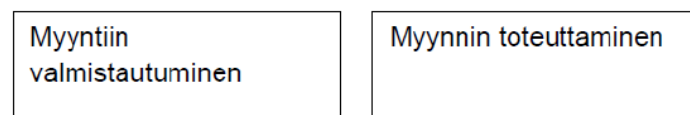
### **3.2 Näyttötutkintojen perusteet**

Opetushallituksen johtama työnantajien, työntekijöiden ja opetusalan edustajien kolmikantainen työryhmä laatii jokaiselle tutkinnolle tutkinnon perusteet, joita koulutuksen ja tutkinnon järjestäjän sekä tutkintotoimikunnan on noudatettava näyttötutkintotyöskentelyssään (Näyttötutkinto-opas 2011, 29–30). Tutkinnon perusteissa määritellään tutkinnon muodostuminen sekä tutkinnon osat, ammattitaitovaati-

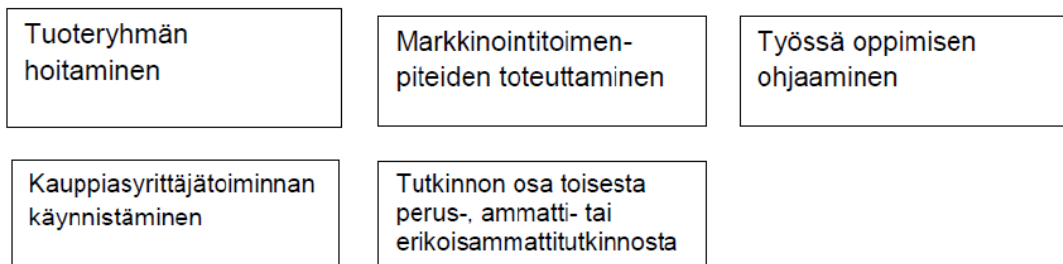
mukset, arvioinnin kohteet ja kriteerit. Työryhmän on muodostettava yhteinen näkemys siitä, millaisissa ammattiin liittyvissä työprosesseissa toimimalla voidaan osoittaa ja arvioida alalla vaadittava ammattitaito.

Kuten kuviossa 4 ilmenee, myynnin ammattitutkinto koostuu kahdesta pakollisesta ja viidestä valinnaisesta tutkinnon osasta (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 3). Tutkinto on valmis, kun kaksi pakollista ja yksi valinnainen tutkinnon osaa on suoritettu hyväksytysti.

#### Tutkinnon pakolliset osat



#### Valinnaiset tutkinnon osat, joista valittava yksi



Kuvio 4 Myynnin ammattitutkinnon muodostuminen (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 3)

Tutkinnon osa muodostaa itsenäisesti arvioitavan kokonaisuuden työprosessissa. Ammattitaitovaatimukset kuvaavat ammatin ydintoimintoja, toimintaprosessien hallintaa ja ammattikäytäntöjä (Näyttötutkinto-opas 2011, 29–30). Arvioinnin kohteet kuvaavat niitä osaamisen alueita, joihin arvioinnissa kiinnitetään huomiota. Kriteerit vastaavasti kuvaavat hyväksytyt suorituksen tason.

Esimerkki (taulukko 1) kehittämistyön kohteena olevan Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen -tutkinnon osan ammattitaitovaatimuksista, arvioinnin kohteista ja kriteereistä.

Taulukko 1 Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen -tutkinnon osa (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 14–15)

Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen	
Ammattitaitovaatimus: Tutkinnon suorittaja osaa toimia kauppiasyrittäjänä.	
Arvioinnin kohteet	Arvioinnin kriteerit
Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi	<p>Tutkinnon suorittaja</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuutensa ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta</li> <li>arvioi yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit</li> <li>arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan</li> <li>hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisessa</li> <li>arvioi asiantuntijoiden avulla omaan yritystoimintaan liittyvien eri verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä.</li> </ul>
Liikeidean täsmentäminen	<p>Tutkinnon suorittaja</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>arvioi yrityksensä tuotteita ja palveluja suhteessa asiakkaisiin ja toimintaympäristöön</li> <li>kartoittaa mahdolliset asiakaskunnan tarpeiden muutokset lähitulevaisuudessa</li> <li>pohtii omaan tuote- ja palveluvalikoimaan tarvittavat muutokset suhteessa asiakaskunnan tarpeiden mahdollisiin muutoksiin</li> <li>tarkentaa yritystoimintansa tarvitsemat fyysiset, taloudelliset ja henkiset resurssit asettaen ne tärkeysjärjestykseen</li> <li>täsmentää yrityksensä liikeidean yritystoiminnalle tekemiensä arvioiden ja valintojen mukaisesti.</li> </ul>
Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	<p>Tutkinnon suorittaja</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ottaa huomioon lainsäädännön asettamat vaatimukset omalle yritystoiminnalleen</li> <li>arvioi alihankkijoittensa ja markkinointikanaviensa mahdollisuudet liiketoimintansa kannalta</li> <li>laatii liiketoiminnalleen realistisen rahoitussuunnitelman ja tulosbudjetin</li> <li>päätää yrityksensä taloushallinnon järjestämistavan</li> <li>laatii tekemiensä ratkaisujen perusteella kirjallisen liiketoimintasuunnitelman</li> <li>arvioi ja pohtii liiketoimintasuunnitelmansa toteutumismahdollisuuksia ja riskejä.</li> </ul>

Myynnin ammattitutkinnon kokonaisuuden havainnollistamiseksi on liitteessä 1 kuvattu myös muiden tutkinnon osien ammattitaitovaatimukset ja arvioinnin kohteet. Arvioinnin kriteerit, joita on 160 kpl, on tietoisesti jätetty pois.

Myynnin ammattitutkinnon, kuten muidenkin tutkintojen, perusteet uudistuvat noin viiden vuoden välein. Vuodesta 1997 lähtien myynnin tutkintojen parissa työskennelleenä ja useita järjestämissuunnitelmia laatineena, uskon, että uudet tutkinnon perusteet taipuvat edeltäjiään paremmin tutkinnon suorittajan tilanteisiin ja tarpeisiin. Ne mahdollistavat ammattitaidon osoittamisen luontevasti hyvin erilaisissa myynti- ja yritysympäristöissä.

Uudistunut tutkinto antaa mahdollisuuden osoittaa erikoistunutta osaamista myyntialalla. Valinnaisten tutkinnon osien avulla on mahdollisuus profiloitua tuoteryhmien hallinnan ja ostotoiminnan, markkinoinnin suunnittelun ja toteuttamisen tai työssä oppimisen ohjaamisen asiantuntijaksi. Kauppiasyrittäjyyttä tavoittelevalla on puolestaan mahdollisuus dokumentoida kattava suunnittelu- ja arviointiprosessi yritysideoistaan ja yrittämisen mahdollisuuksistaan yhteistyössä asiantuntijoiden kanssa. Myynnin ammattitutkinnon suorittaja dokumentoi alalla vaadittavan ammattitaidon hallinnan.

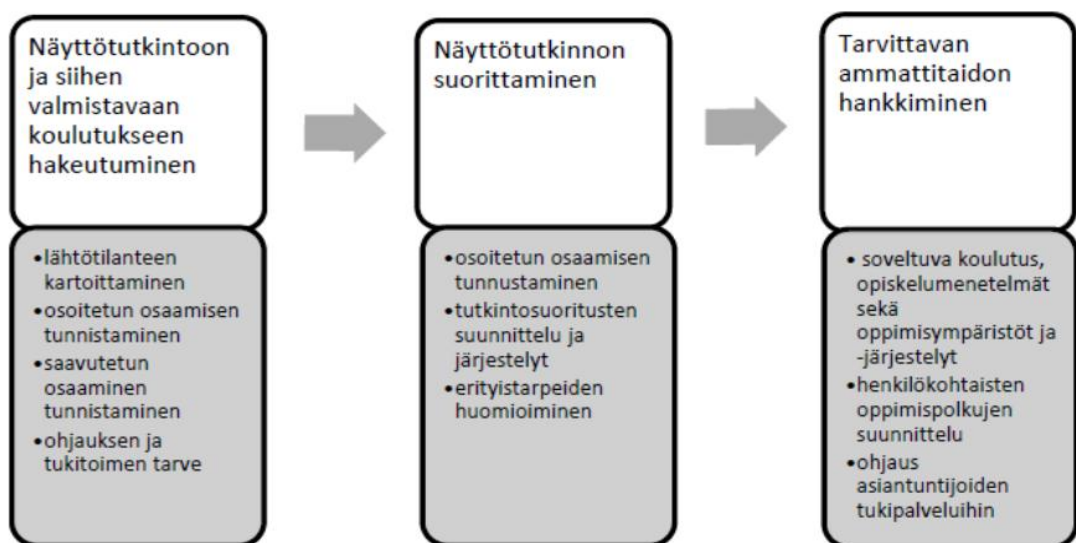
### **3.3 Henkilökohtaistaminen**

Henkilökohtaistaminen on näyttötutkintojärjestelmän keskeisimpiä periaatteita. Opetushallitus edellyttää, että valmistavan koulutuksen ja näyttötutkintojen järjestäjät toimivat henkilökohtaistamismääräyksen mukaisesti.

”Opetushallitus on päättänyt antaa määräyksen näyttötutkintoon ja siihen valmistavaan koulutukseen hakeutumisen, tutkinnon suorittamisen ja tarvittavan ammattitaidon hankkimisen henkilökohtaistamisesta. Koulutuksen järjestäjä ei voi jättää noudattamatta tätä määräystä tai poiketa siitä.” (Opetushallitus 28.11.2006.)



Tutkinnon suorittamisen henkilökohtaistaminen on kolmivaiheinen prosessi (Kuvio 5), joka on dokumentoitava henkilökohtaistamista koskevaan asiakirjaan (henkilökohtainen tutkinnon suorittamisen suunnitelma) (Näyttötutkinto-opas 2011, 31). Henkilökohtaistaminen toteutetaan suunnittelemalla ja toteuttamalla tutkinnon suorittajan tai näyttötutkintoon valmistavassa koulutuksessa olevan opiskelijan ohjaus, neuvonta, opetus ja tukitoimet asiakaslähtöisesti.



Kuvio 5 Henkilökohtaistamisen vaiheet

Ensimmäinen vaihe on *näyttötutkintoon ja siihen valmistavaan koulutukseen hakeutuminen*. Tavoitteena on kartoittaa tutkinnon suorittajan lähtötilanne, tunnistaa aiemmin hankittu (osoitettu ja/tai saavutettu) osaaminen, soveltuva tutkinto sekä mahdollinen ohjauksen ja tukitoimien tarve (Näyttötutkinto-opas 2011, 31–32).

*Osaamisen tunnistamisen perusteella arvioidaan, miltä osin*

- *henkilön esittämien asiakirjojen perusteella voidaan ehdottaa hänen jo osoittamansa osaaminen tunnustettavaksi*
- *henkilö voidaan hänen jo saavuttamansa osaamisen perusteella ohjata suoraan hänelle soveltuvan tutkinnon, sen osan tai osien suorittamiseen tai*
- *henkilö ohjataan tarvittavan ammattitaidon hankkimiseen.* (Näyttötutkinto-opas 2011, 32.)

Toinen vaihe on *näyttötutkinnon suorittaminen*, jossa laaditaan suunnitelma tutkinnon suorittamisesta. Suunnitelmaan kirjataan tutkinnon osittain ja ammattitaitovaatimuksittain mitä, missä, milloin, millaisissa työtilanteissa -/ prosesseissa ja miten osaaminen osoitetaan tutkinnon perusteissa edellytetty osaaminen (Näyttötutkinto-opas 2011, 32). Lisäksi suunnitelmaan kirjataan kuka arvioi, milloin arvioi, mitä arvioi ja millä menetelmin arvioidaan. Mikäli tutkinnon suorittajalla on aiemmin osoitettua osaamista, esim. hyväksytty tutkinnon osa, joka vastaa ammattitaitovaatimuksiltaan suoritettavaa tutkinnon osaa, voidaan sitä esittää tunnustettavaksi. Tunnustettavaksi esittämisehdotuksen tekee kolmikantainen arviointiryhmä. Lopullisen tunnustamisen tekee tutkintotoimikunta.

Ammattitaidon osoittamista vaikeuttavat tekijät, kuten luku- ja kirjoitusvaikeudet tai muut erityisen tuen tarpeet, otetaan huomioon näyttötutkinnon suorittamisen suunnitelmaa laadittaessa ja tutkintotilaisuuksia toteutettaessa (Näyttötutkinto-opas 2011, 33). Eritysjärjestelyt eivät saa vaikuttaa tutkintosuoritusten arviointiin. Niiden tavoitteena on varmistaa tutkinnon suorittajien yhdenvertaisuus.

Myynnin ammattitutkinnossa henkilökohtainen tutkinnon suorittamisen suunnitelma laaditaan siten, että tutkinnon perusteissa edellytetty ammatillinen osaaminen osoitetaan tutkinnon suorittajan todellisissa työtehtävissä ja –ympäristöissä. Poikkeuksena kauppiaasyrittäjätoiminnan käynnistäminen, jossa osaaminen osoitetaan kehittämistyöskentelynä yhteistyössä eri alojen asiantuntijoiden kanssa (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 15). Tutkintotilaisuudet on suunniteltava siten, että niissä huomioidaan tutkinnon suorittajan työpaikalle ominaiset piirteet (mts. 3). Tuotteiden tai palvelujen myyminen yksityisille henkilöille poikkeaa tuotteiden ja palveluiden myymisestä yritykseltä yritykselle. Eroavaisuudet on otettava huomioon tutkinnon suorittamisen henkilökohtaistamisessa.

Kolmas vaihe on *tarvittavan ammattitaidon hankkiminen*. Tutkinnon suorittajan kanssa laaditaan sellainen suunnitelma puuttuvan ammattitaidon hankkimiseksi, että tutkinnon perusteissa vaadittu ammattitaito on mahdollista saavuttaa ja osoittaa tutkintotilaisuuksissa hyväksytysti, kriteerien mukaisesti. Suunnitelmassa ote-

taan huomioon tutkinnon suorittajan elämäntilanne, osaaminen, todetut oppimistarpeet ja työssäoppimisen mahdollisuudet (Näyttötutkinto-opas 2011, 33). Lisäksi selvitetään hänen tilanteeseensa parhaiten soveltuva oppimispolku ja tarvittaessa tarjotaan muiden asiantuntijoiden tukipalveluja.

Tutkinnon suorittajalle voidaan laatia suunnitelma, jossa hän hankki tarvittavan ammattitaidon

- valmistavassa koulutuksessa (omaehtoinen, oppisopimus- tai työvoimakoulutus) tai
- työskentelemällä alan työtehtävissä tai
- valmistavassa koulutuksessa sekä työskentelemällä alan työtehtävissä.

Henkilökohtaistamisen toteuttamista kuvaa seuraava lyhyt esimerkki:

”Näyttötutkintoon ja siihen valmistavaan koulutukseen hakeutumisvaiheessa käytyjen keskusteluiden ja esitettyjen asiakirjojen perusteella voidaan laatia kauppiasyrittäjyyttä suunnittelevalle henkilölle henkilökohtainen tutkinnon suorittamisen suunnitelma. Henkilö on aiemmin suorittanut liiketalouden perustutkinnon ja työskennellyt sen jälkeen päivittäistavarakaupassa vastaten useiden eri tuoteryhmien ostoista, varastonhallinnasta, esillepanoista, päivittäisistä rutiineista myymäläympäristöstä ja myynnistä. Hän on lisäksi ollut vastuussa tuoteryhmien kannattavuudesta. Todetaan, että hänellä on vankka saavutettu osaaminen myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osiin eikä hän näin ollen tarvitse valmistavaa koulutusta. Osoitettua osaamista (suoritettuja tutkinnon osia) hänellä ei ole, joten osaaminen tulee osoittaa tutkintotilaisuuksissa.

Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen -tutkinnon osan suorittaminen edellyttää valmistavaa koulutusta ja verkostoitumista asiantuntijoiden kanssa. Hänelle laaditaan suunnitelma tarvittavan ammattitaidon hankkimiseksi. Suunnitelma sisältää osallistumisen yritystoimintaa suunnitteleville suunnattuun yrittäjävalmennuk-

seen sekä ohjauksen kaupan alan asiantuntijoiden luokse saamaan syventävää tietoa kaupan alan yritystoiminnan lainalaisuuksista.

Näyttötutkinnon suorittaminen aikataulutetaan suunnitelmaan siten, että pakollisten tutkinnon osien tutkintotilaisuudet toteutetaan hänen nykyisessä työpaikassaan ja työtehtävässään seuraavan 6 kk:n aikana. Tarkka suunnitelma tutkintotilaisuuksista (sisältö, ajankohta, arvioijat) laaditaan lopulliseen muotoon tutkintoa ohjauvan opettajan työpaikkakäynnin yhteydessä 1 kk kuluttua.

Valinnaisen tutkinnon osan tutkintotilaisuudet aikataulutetaan alkavaksi valmistavan koulutuksen jälkeen vuoden kuluttua. Valinnaisen tutkinnon osan suorittamisen suunnitelma sovitaan päivitettäväksi n. 3 kk ennen alustavasti suunniteltujen tutkintotilaisuuksien alkamista.”

### **3.4 Ammattitaidon arviointi näyttötutkinnossa**

Näyttötutkinnossa ammattitaito osoitetaan ja arvioidaan tutkintotilaisuuksissa, jotka ovat tutkinnon suorittajalle laaditun henkilökohtaistamista koskevan suunnitelman mukaisia (Arvioinnin opas 2012, 91). Tutkintotilaisuudet voivat olla erilaisia työtehtäviä, työprosesseja ja toimintoja, tapahtumia tai tapahtumasarjoja, joissa osaaminen osoitetaan. (Näyttötutkinto-opas 2011, 37). Ne eivät ole erillisiä tai erityisiä näyttötehtäviä, vaan tavanomaista työpaikalla tapahtuvaa työtoimintaa, joka eroaa normaalista työskentelystä vain siten, että sitä arvioidaan (Arvioinnin opas 2012, 93).

Tutkinnon suorittajan arvioinnissa tarkastellaan perusteellisesti ja huolellisesti, osoittaako tutkinnon suorittaja osaavansa tutkinnon perusteiden ammattitaitovaatimuksissa edellytetyt asiat (Näyttötutkinto-opas 2011, 37). Arvioinnin tulee kattaa kaikki tutkinnon perusteisiin kirjatut arvioinnin kohteet. Arviointi perustuu ammattitaitovaatimuksissa määritelyihin arviointikriteereihin.

Ammatillisissa perustutkinnoissa (esim. liiketalouden perustutkinto), tutkintosuoritukset arvioidaan asteikolla tyydyttävä 1, hyvä 2 ja kiitettävä 3 (Arvioinnin opas 2012, 91). Ammatti- ja erikoisammattitutkinnoissa (esim. myynnin ammattitutkinto) tutkintosuoritukset arvioidaan asteikolla hyväksytty / hylätty.

### **3.4.1 Arviointimenetelmät**

Arvioinnissa tulee käyttää monipuolisia, ensisijaisesti laadullisia menetelmiä ja niiden tulee soveltua suoritettavaan tutkintoon ja tutkinnon osaan (Näyttötutkinto-opas 2011, 37).

Oleellista on, että jokaista tutkinnon suorittajaa arvioidaan hänen ammattiinsa parhaiten soveltuvin menetelmin (Näyttötutkinnot.fi -portaali 2010). Laadullisia arviointimenetelmiä ovat mm. havainnointit, haastattelut, keskustelut, kyselyt, aikaisemmin dokumentoidut näytöt sekä itse- ja ryhmäarviointit. Arvioinnin luotettavuuden varmistamiseksi tulisi käyttää useampaa arviointimenetelmää.

Arvioinnissa arvioidaan kokonaisuutta ja prosessia, ei pelkästään lopputulosta. Tuotoksesta ei voi päätellä suoraan, kuinka paljon aikaa ja resursseja sen tekemiseen on käytetty (Arvioijan opas 2009, 16). Esimerkiksi tutkintotilaisuutena toteutetun markkinointikampanjan arvioinnissa on merkityksellistä arvioida myös suunnittelun, analysoinnin ja prosessin eri vaiheissa syntyneiden dokumenttien avulla.

Sen lisäksi, että arviointi useimmin pohjautuu tietopainotteiseen katsomiseen ja kuuntelemiseen, tulisi kiinnittää huomiota myös muilla aisteilla havaittuihin asioihin (Arvioijan opas 2009, 16). Tutkintotilaisuuden luonteesta riippuen tulisi havainnoida miltä tuntuu, tuoksu, näyttää, kuulostaa, millaisen tunnelman tutkinnon suorittaja luo tilanteeseen tai millainen tunne asiakkaalle syntyy. Esimerkiksi messuosaston toteuttajaa arvioitaessa tulisi kiinnittää huomioita äänimaailmaan, tuoksuihin, materiaalien tuntuun, osaston tunnelmaan ja tunteisiin, joita se herättää.

Myyntin ammattitutkinnon perusteissa on ohjeistettu, että Myyntin toteuttamisen – tutkinnon osan tutkintotilaisuudet ovat laajoja toiminnallisia kokonaisuuksia, joita tutkinnon suorittaja voi mahdollisesti, ei siis välttämättä, täydentää prosessiin liittyvillä, itse tuottamallaan dokumenteilla (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 9). Koska tutkintotilaisuudet voivat olla kokonaisuudessaan toiminnallisia, on luontevaa, että arviointimenetelmät ovat laadullisia, kuten haastatteluita ja havainnointia.

Alla olevassa taulukossa on esimerkkejä Myyntin toteuttaminen -tutkinnon osan tutkintotilaisuuksissa käytettävistä arviointimenetelmistä:

Taulukko 2 Myyntin toteuttaminen - tutkinnon osan arviointimenetelmiä

Tutkinnon osa: Myyntin toteuttaminen			
Ammattitaitovaatimus	Arvioinnin kohteet	Tutkintotilaisuus	Arviointimenetelmä
osaa hoitaa ja kehittää asiakkuuksia	asiakkuuksien hoitaminen	Työskentely asiakaspalvelu- / neuvontapisteessä	Palvelutilanteiden havainnointi, haastattelu kanta-asiakasjärjestelmistä
	asiakaspalvelun toteuttaminen	Oman asiakas- ja tuoteryhmän hoitaminen	Asiakaspalvelun havainnointi, tuoteryhmän visuaalisen ilmeen havainnointi
osaa myydä	myyminen	Myyntitilanteen hoitaminen tarvekartoituksesta kaupan päättämiseen	Myyntitilanteen havainnointi
	vuorovaikutustilanteiden hoitaminen	Myyntitilanteet - asiakas suomalainen - asiakas vieraasta kulttuurista	Myyntitilanteiden havainnointi
	oman myyntityön kannattavuuden arviointi	Myynti- ja kannattavuusraporttien analysointi	Haastattelu pohjautuen myynti- ja kannattavuusraportteihin

### 3.4.2 Arvioijat ja arviointiosaaminen

Tutkinnon suorittajan arvioinnin tekee kolmikantainen arvioijaryhmä. He edustavat työnantajia, työntekijöitä ja opetusalaan sekä tarvittaessa itsenäisiä ammatinharjoittajia (Arvioinnin opas 2012, 92). Esimerkiksi yrittäjän ammattitutkinnon arvioijaryhmän työelämän edustajat ovat sekä kokenut yrittäjä että yrittäjien/sidosryhmien edustaja tai edustaja pk-yritystoimintaa tukevista tai palvelevista organisaatioista (Näyttötutkinnon perusteet 2007, 9). Arviointityö on haasteellista ja se edellyttää arvioijilta vankkaa näkemystä kyseessä olevalla alalla vaadittavasta ammattitaidosta ja perehtyneisyyttä tutkinnon ammattitaitovaatimuksiin sekä arvioinnin kohteisiin ja kriteereihin (Näyttötutkinto-opas 2011, 39). Arvioijien tulee työskennellä objektiivisesti ja heidän tulee olla jäävejä suhteessa tutkinnon suorittajaan. Heiltä edellytetään myös korrektiutta ja salassapitovelvollisuutta (Arvioinnin opas 2012, 93). Tutkinnon suorittajien tuloksista ei voi keskustella julkisesti.

Arvioijan onnistuminen arviointitehtävässä perustuu asianmukaiseen perehdytykseen. Näyttötutkinnon järjestäjät sitoutuvat järjestämissopimuksessa perehdyttämään arvioijat näyttötutkintojärjestelmään, arviointitehtävän sisältöön ja tavoitteisiin sekä erikseen jokaisen yksittäiseen tutkintotilaisuuteen (Näyttötutkinto-opas 2011, 39). Perehdyttämisessä tulee huomioida erityisesti arvioitavana olevan tutkinnon painopisteet ja erityiskysymykset (mts. 40). Arviointiosaamisen ylläpitämisen ja kehittämisen on oltava systemaattista.

Näyttötutkintotyöskentelyyn osallistuvilla on opetushallituksen vahvistama näyttötutkintomestarin koulutusohjelma (Näyttötutkinto-opas 2011, 40). Koulutus on 25 opintopisteen laajuinen ja valmistaa sekä opetusalan että työelämän edustajia kehittämään näyttötutkintojen järjestämisen ja ammattitaidon arvioinnin osaamistaan. Vähintään yhdellä tutkinnon osan arviointiesitykseen osallistuvalla henkilöllä tulee olla näyttötutkintomestarin koulutus.

### 3.4.3 Arviointiprosessi ja arviointiesityksen tekeminen

Näyttötutkinnon ja siihen sisältyvien tutkinnon osien arviointi on prosessi, joka perustuu arviointiaineiston keräämiseen ja dokumentointiin (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 2). Arvioijat kirjaavat jokaisessa tutkintotilaisuudessa tekemänsä havainnot arviointilomakkeille, jotka tutkinnon järjestäjä on laatinut (Arviointin opas 2012, 93). Mikäli tutkinnon osan ammattitaitovaatimuksia joudutaan osoittamaan useissa eri tutkintotilaisuuksissa, voidaan arviointiryhmän sisällä päättää arviointivastuun jakamisesta. Päätöksen tutkinnon osan kokonaisarviointista (hyväksyty/hylätty) tekee kuitenkin koko kolmikantainen arviointiryhmä. Tutkinnon suorittaja esittää oman arviointinsa tutkintosuorituksesta ja se dokumentoidaan järjestämisuunnitelmaan kirjatulla tavalla.

Kolmikantainen arviointiryhmä tekee arviointiesityksen toimitettavaksi tutkintotoimikunnalle, kun kaikki tutkinnon osat on arvioitu kattavasti, luotettavasti ja tutkinnon perusteiden mukaisesti (Näyttötutkinto-opas 2011, 38). Arviointiesitys tehdään arviointiaineiston pohjalta. Arviointiaineisto koostuu arviointilomakkeille tehtävistä tutkintosuoritusten arvioinneista ja tutkinnon suorittajan itsearviointista. Tarvittaessa ja tutkinto-/tutkinnonperustekohtaisesti arviointiaineistoon voidaan lisäksi liittää muitakin dokumentteja, kuten esimerkiksi tutkinnon suorittajan laatimia (arvioituja) asiakirjoja, todistuksia erillispätevyyksistä, dokumentteja tutkintotoimikunnan aiemmin tunnustamista osaamisista ja tutkintosuorituksia täydentäviä dokumentteja.



Alla olevassa taulukossa on esimerkki Myynnin toteuttaminen -tutkinnon osan arviointiprosessista ja työnjaosta:

Taulukko 3 Myynnin toteuttaminen - tutkinnon osan arviointiprosessi ja työnjako

Tutkinnon osa: Myynnin toteuttaminen				
Tutkintotilaisuus	Arviointimenetelmä	Arvioija	Arviointiaineisto	Arviointipäätös
Työskentely asiakaspalvelu- / neuvontapisteessä	Palvelutilanteiden havainnointi, haastattelu kanta-asiakasjärjestelmistä	TA	Arviointilomake (+ Itse)	Kolmikantainen arviointiryhmä (TA, TT, OPE) tekee tutkinnon osan arviointiesityksen tutkintotoimikunnalle.
Oman asiakas- ja tuoteryhmän hoitaminen	Asiakaspalvelun havainnointi, tuoteryhmän visuaalisen ilmeen havainnointi	TT, OPE	Arviointilomake (+ Itse)	
Myyntitilanteen hoitaminen tarkoituksena kauppan päättämiseen	Myyntitilanteen havainnointi	TA	Arviointilomake (+ Itse)	
Myyntitilanteet - asiakas suomalainen - asiakas vieraasta kulttuurista	Myyntitilanteiden havainnointi	TT	Arviointilomake (+ Itse)	
Myynti- ja kannattavuusraporttien analysointi	Haastattelu pohjautuen myynti- ja kannattavuusraportteihin	OPE, TA	Arviointilomake (+ Itse)	
TA=työnantaja, TT=työntekijä, OPE=opettaja, Itse= tutkinnon suorittajan itsearviointi				

Tutkintotilaisuudet ovat itsenäisiä tutkintotilaisuuksia, jotka toteutetaan tutkinnon suorittajan kanssa laaditun henkilökohtaistamiseen liittyvän suunnitelman mukaisesti. Tutkintotilaisuudet voivat ajoittua toteutettavaksi esimerkiksi puolen vuoden ajanjakson aikana siten, että ne toteutuvat luontevasti muun työtoiminnan ohessa. Ennen arviointipäätöksen tekemistä perehdytään tutkinnon suorittajan itsearviointiin.

### 3.4.4 Arvioinnin merkitys

Arvioinnin onnistumisella on suuri merkitys sekä tutkinnon suorittajalle että arvioijalle. Tutkinnon suorittaja haluaa rehellisen arvioinnin omasta osaamisestaan (Arvioijan opas 2009, 23). Arvioinnin on vastattava tutkinnon perusteissa määritellyjä kriteerejä. Tutkinnon suorittajalle on annettava perusteltu, asiallinen ja rakentava palaute suorituksesta. Oikea palaute ohjaa sekä oman ammattitaidon kehittämistä ja ylläpitoa oikeaan suuntaan. On suositeltavaa ja tutkintohengen mukaista, että tutkinnon suorittajalle annetaan palaute sekä jokaisesta tutkintotilaisuudesta että koko tutkinnon / tutkinnon osan suorittamisesta.

Oikein tehdyllä ammattitaidon arvioinneilla on merkitystä sekä työelämän, opetusalan että tutkinnon suorittajan näkökulmasta. Näyttötutkintotodistuksen tulee olla luotettava dokumentti alalla vaadittavan ammattitaidon hallinnasta, johon työnantaja sekä työntekijä voivat luottaa yhteistyömahdollisuuksia kartoittaessaan. Arvioijat vaikuttavat myös näyttötutkinnon asemaan alalla (Arvioijan opas 2009, 23). Laadukkaasti toteutetut arvioinnit tuovat lisäarvoa tutkinnon suorittajan ammattia, työpaikkaa ja koko alaa kohtaan.

Esimerkiksi Myynnin ammattitutkinnon perusteissa määritellään tutkinnon suorittanut seuraavanlaisesti:

”Myynnin ammattitutkinnon suorittanut henkilö toimii vastuullisissa myyntitehtävissä. Hän vastaa esimerkiksi tuoteryhmästä, palvelukonaisuudesta tai niiden yhdistelmästä. Hän voi myös vastata nimeytyistä asiakkaista tai asiakkuuksista. Yrityksellä on joko kiinteä toimipaikka, sähköinen toimintaympäristö tai myyjä toimii itsenäisenä yrittäjänä. Tutkinnon suorittajalla on vankka kokemus käytännön myyntityöstä.” (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 3.)

Myynnin ammattitutkinnon tutkintosuorituksia arvioitaessa tulee arvioida, suoriutuuko tutkinnon suorittaja vastuullisista työtehtävistä. Selviytyminen myynnin perustehtävistä ei riitä. Hyväksytyt suoritukset edellyttävät kokonaisuuksien hallintaa ja kykyä suoriutua itsenäisesti vaihtelevissa tilanteissa.

### 3.4.5 Arvioinnin haasteita

Näyttöperusteinen arviointi on erinomainen ja erityisen työelämälähtöinen tapa arvioida ammattitaitoa. Arviointityö on antoisaa, mutta myös haasteellista, kuten Räikköläinen (2011) on väitöskirjassaan tutkinut. Hän toteaa, että kriteerien perusteella tehdyt arvoinnit koetaan yleisesti ottaen vaikeiksi ja, että arviointikriteereitä sovelletaan arvioijasta riippuen vaihtelevasti. Kriteerien ymmärtäminen myös vaihtelee. Tutkinon perusteisiin kirjatut näyttöjen laatuvaatimukset ovat jääneet pääasiassa suosituksiksi. Näin ollen vastuu näyttöjen ja tutkintosuoritusten laatuvaatimuksista jää oppilaitoksille. Tämän vuoksi, vaikka näyttöihin luotetaan, arviointien vertailukelpoisuutta epäillään. Opetushallitus. [Viitattu 7.4.2012]

Luotettava ja vertailukelpoinen arviointi edellyttää näyttötoiminnan laadunvarmistusta, koska näyttöjen organisoinnissa ja arviointikäytännöissä on suuria eroja tutkintojen välillä (Räikköläinen 2011, 219). Laadunvarmistus takaisi opiskelijoiden oikeudenmukaisen arvioinnin (näyttötodistusten luotettavuus) ja kriteeriperusteisuuden toteutumisen arvioinneissa. Tutkimuksen mukaan samat asiat, jotka varmistavat arvioinnin laatua, vahvistavat luottamusta arviointiin.

## 4 KAUPPIASYRITTÄJYYS

### 4.1 Kaupan ala ja ammattitaito

Kaupan ala tarjoaa työtä ja yrittäjyyttä (Kaupan liitto 2012, 2). Ala työllistää yli 320 000 henkilöä ja se tarjoaa paljon mahdollisuuksia myös yrittäjyydelle. Alalla toimivien kouluttautuminen ja osaamisen päivittäminen on tärkeää, jotta pystytään vastaamaan tulevaisuuden haasteisiin. Alan ammattityöntekijän tulisi olla palvelu- altis, ystävällinen, ulospäin suuntautunut, rohkea, oma-aloitteinen, aikaansaava, vaihteleviin tilanteisiin ja työaikaan sopeutuva sekä rutiineja ja fyysistä kuormittavaa työtä pelkäämätön (mts. 4). Työtehtävissä korostuvat myynti- ja asiakaspalvelusaaminen, vuorovaikutus- ja yhteistyötaidot, kielitaito ja vieraiden kulttuurien tuntemus, tietotekniset taidot, riskienhallinta- ja turvallisuusosaaminen sekä logistinen osaaminen.

Tulevaisuuden osaamisen varmistamiseksi on kaupan alalle luotu ohjelma koulujen ja yritysten välisten kumppanuuksien rakentamiseksi (Kaupan liitto 2012, 6–7). Tavoitteina ovat nuorien auttaminen koulutus- ja uravalinnoissa sekä elinkeinoelämän osaavan henkilöstön saannin varmistaminen. Nuoriso-ohjelmasta on hyötyä niin nuorelle, opettajille kuin yrityksillekin. Ohjelman avulla luodaan todellista kuvaa elinkeinoelämästä sekä kehitetään oppilaitosten ja yritysten toimintaa tulevaisuuden osaajien opetuksessa ja ohjauksessa.

Nuoriso-ohjelma luo perustaa alan tulevaisuudelle osaamisen näkökulmasta. Alalle hakeutuvat perustutkintoa suorittavat tai tutkinnon suorittaneet voivat päivittää osaamistaan myöhemmin suorittamalla ammattitutkinnon tai erikoisammattitutkinnon (Kaupan liitto, [viitattu 18.5.2012]). Kaupan alalle soveltuvia ammattitutkintoja ovat mm. myynnin, markkinointiviestinnän, taloushallinnon, ulkomaankaupan, viestinvälitys- ja logistiikkapalvelujen ja yrittäjän ammattitutkinto.

Myynnin ammattitutkinnon uudistettu sisältö tukee myös alalle hakeutuvien perustutkintoa suorittavien nuorten lähiesimiesten ohjausosaamista työssä oppimisjaksojen aikana. Työssä oppimisen ohjaaminen -tutkinnon osan suorittanut myyjä tai työpaikkaohjaaja osaa suunnitella ja toteuttaa työssä oppimisprosessin (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 13). Tutkinnon suorittaja hallitsee työtehtävien vaatiman osaamisen tunnistamisen, nykyisen osaamisen ja oppimistarpeen tunnistamisen, työssä oppimisprosessin organisoinnin, työssä oppimiseen liittyvän lainsäädännön ja työssä oppimisen ohjaamisen.

Kaupan henkilöstö jakautuu uratavoitteiden perusteella kolmeen ryhmään; uranluojat, läpikulkijat ja suoritustason ammattityöntekijät (Palvelut 2020 – kohti palvelujen tulevaisuutta 2005, 31.) Ammattityöntekijöiden ryhmä turvaa ammattitaidon jatkuvuuden yrityksissä. Heidän ammattitaidon ylläpitoonsa ja kehittämiseen on panostettava. Ryhmällä on alalla tarvittava ydinosaaminen ja hiljainen tieto ja heillä on merkittävä rooli sekä uranluojien että läpikulkijoiden perehdyttäjiä.

Toimialalla tapahtuva kansainvälistyminen ja rakennemuutos vaikuttavat osaamistarpeisiin. Kiristyvän kilpailun vaikutuksesta alalle syntyy suurempia kauppayrityksiä ja kumppanuuksien merkitys sekä toimialan sisällä että muiden toimialojen välillä korostuu (Palvelut 2020 – kohti palvelujen tulevaisuutta 2005, 32–33). Tulevaisuuden kilpailutekijä on hinta. Hintatason kilpailukykyisenä pitämiseksi on kehitettävä kaupan teknologisia ja logistisia ratkaisuja siten, että työvoimaa sitovat rutiinitehtävät hoituvat kustannustehokkaasti. Tulevaisuudessa kaupan katteet tulevat suurelta osin lisäpalveluista, joita liitetään tuotteeseen. Kysyntä kohdistuu kokonaisuuden palveluketjuihin tuotteen myymisestä niiden toimittamiseen asennettuna asiakkaan kotiin.

Kaupan alalla tarvitaan ammattilaisia, jotka hallitsevat laaja-alaisia kokonaisuuksia (Palvelut 2020 – kohti palvelujen tulevaisuutta 2005, 34). Tulevaisuudessa siirrytään yksittäisen tuotteen myynnistä palvelukokonaisuuksien myyntiin. Verkottumisen myötä monialaisuus ja yhteistyötaidot korostuvat. Myyjiltä edellytetään monipuolisempaa osaamista niin asiakaspalvelussa, tuotetietoudessa kuin teknologias-

sa. Tuotteiden elinkaaren lyhentyminen ja logististen ratkaisujen kehittyminen korostavat teknisen osaamisen merkitystä myyntityössä.

Myynnin ammattitutkinnon sisältö vastaa ammattitaitovaatimuksiltaan tulevaisuuden osaamistarpeita. Tutkinnon suorittajalta edellytetään myynnin, markkinoinnin ja logististen kokonaisuuksien hallintaa sekä valmiutta toimia sisäisenä tai ulkoisena yrittäjänä. Myyntialalle henkilökuntaa rekrytoiva yrittäjä voi luottaa tutkinnon suorittaneen hakijan osaamiseen ja ammattitaitoon. Kuten aiemmin on todettu, on valmistavan koulutuksen ja tutkinnon järjestäjien vastuulla on ylläpitää tutkinnon laatua. Valmistavan koulutuksen sisällön ja oppimismenetelmien suunnittelu sekä ammattitaidon arviointiosaamisen ja erityisesti laadullisten arviointimenetelmien kehittäminen yhteistyössä työelämän kanssa on edellytys laadun ylläpitämiseksi.

## **4.2 Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen**

Yrittäjäksi ryhtyminen on päätös, joka vaikuttaa sekä yrittäjän että hänen läheistensä elämään. Yritystoiminnan käynnistäminen ja siinä menestyminen edellyttävät laaja-alaista perehtymistä yrittäjänä toimimisen lainalaisuuksiin ja erityisesti omiin yrittäjäedellytyksiin. Hyvä liikeidea antaa mahdollisuuden onnistumiselle ja riittävä yrittäjäosaaminen edesauttaa onnistumista.

### **4.2.1 Yrittäjäyys**

Kaikki tietävät jonkun, joka on yrittäjä (Casson 2003, 1). Hän saattaa olla rakennusliikkeen omistaja, pienyrittäjä tai joku joka vain tietää kuinka tehdä rahaa. Ehkä hän ”ostaa käytettyjä, romuttamoon menossa olevia autoja ja korjaa ne jälleennydäkseen Japaniin”. Tai hän ”ostaa myymättömät kirjat kustantajalta ja myy ne uskomatomaan alehintaan asiakkaille torilla”. Yrittäjäyteen perehdyttäessä on kaikkein vaikeinta määritellä kuka tai mikä on yrittäjä. Sen vuoksi usein tukeudutaan yleistyksiin ja yliampuviinkin esimerkkeihin.

Yrittäjän ja yrittämisen määritelmiä on useita. Tavallisimmin yrittäjyys määritellään ammatiksi eli tavaksi ansaita elanto (Laitinen-Väänänen & Nurminen & Pylkkä & Turpeinen 2009, 50). Sitä pidetään myös tavoitteellisena asenteena ja toimintatavana sekä yksilön ominaisuutena. Yritys voi puolestaan olla teko, joka onnistuu tai epäonnistuu. Epäonnistumisen mahdollisuuden vuoksi siihen liittyy myös ajatus olemassa olevasta riskistä.

Pyykkö (2011, 17) määrittelee yrittäjyyden jatkuvaksi mahdollisuuksien etsinnäksi. Hänen mielestään yrittäjyys on myös psykologiaa ja matematiikkaa. Hän kuvaa asia siten, että yrittäjyys on ”tietoista toisen mieleen vaikuttamista siten, että viimeiselle viivalle jää jotain”.

Syitä yrittäjäksi ryhtymiseksi on useita (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 16–17). Ensimmäinen on ”yrittäjiksi syntyneiden” ryhmä. Ryhmään kuuluu kahdenlaisia henkilöitä. Ensimmäinen on lapsi, joka kasvaa yrittäjäperheessä ja ryhtyy vanhempiensa yritystoiminnan jatkajaksi. Kyse on ns. perintäyrittäjyydestä. Mikäli tällaista yrityksen siirtymistä sukupolvelta toiselle ei tapahtuisikaan, on tutkimuksissa todettu, että yrittäjien lapset alkavat jopa kymmenen kertaa todennäköisemmin yrittäjiksi kuin ei-yrittäjien lapset. Toinen on henkilö, joka on aina tiennyt, että yrittäjyys on hänelle ainut vaihtoehto. Hänellä on synnynnäinen yrittäjäasenne sekä polte ja halu luoda liiketoimintaa.

Toinen ryhmä on ”yrittäjiksi ajautuneet” (Lehti ym. 2007, 18) Tällä ryhmällä ei ole yrittäjäperhetaustaa eikä varsinaisesti sisäistä poltetta yrittäjäksi ryhtymiseksi. He ovat vain syystä tai toisesta elämänsä ja työuransa aikana tulleet tilanteeseen, jossa ovat todenneet yrittäjyyden parhaimmaksi vaihtoehdoksi. Syitä on yhtä monta kuin yrittäjiäkin. Esimerkkinä voisi mainita henkilöt, jotka tekevät innovaation ja huomaavat siinä liiketoiminnan mahdollisuuden.

Kolmas ryhmä on ”yrittäjiksi joutuneet” (Lehti ym. 2007, 18). Ryhmän jäseniä yhdistää tilanne, jossa muutakaan työllistymisen vaihtoehtoa ei ole ollut. Käsityöläiset, joiden markkinat ovat pirstaleina ympäri maata tai heikon työllisyystilanteen kunnissa asuvat henkilöt ovat tyypillisimmillään sellaisia, jotka edustavat tätä ryhmää.

#### 4.2.2 Yrittäjäedellytykset

Yrittäjyys on ajankohtainen trendi, joka näkyy myös opetuslallalla. Yrittäjyyskasvatllus on sisällytetty opintoihin kaikilla kouluasteilla. Sitä voidaan toteuttaa yrittämisestä, yrittämisen avulla ja yrittämistä varten (Laitinen-Väänänen ym. 2009, 50). Yrittämiseen liittyy yrittäjyysilmiön ymmärtäminen ja tunnetuksi tekeminen. Yrittämisen avulla tarkoitetaan yrittäjämäisten tilanteiden luomista oppimistilanteisiin. Yrittämistä varten koulutetaan yrittäjiksi aikovia. Viimeksi mainitussa keskitytään yrittäjyuden ”kovan ytimen” tukemiseen. Yrittäjiksi aikovien koulutuksen keskeinen tavoite on kehittää ja arvioida liikeideoita, laatia realistisia ja toteuttamiskelpoisia liiketoimintasuunnitelmia ja kartoittaa henkilökohtaiset yrittäjäedellytykset. Yrittäjyyskoulutuksissa tulisi käsitellä myös tunteiden, kuten pelon, vaikutusta toimintaan (Welpel, Spörrle, Grinchnik, Michl. & Audretsch 2011, 69). Pelko vähentää postitiivisten mahdollisuuksien havainnointia toimintaympäristössä. Yrittäjyyttä suunnittelevan tulisi osata tunnistaa, erilaisista ulkoisista ja sisäisistä tekijöistä johtuvat, tunnetilat sekä osata arvioida niiden vaikutukset yritystoimintaan liittyvässä päätöksenteossa.

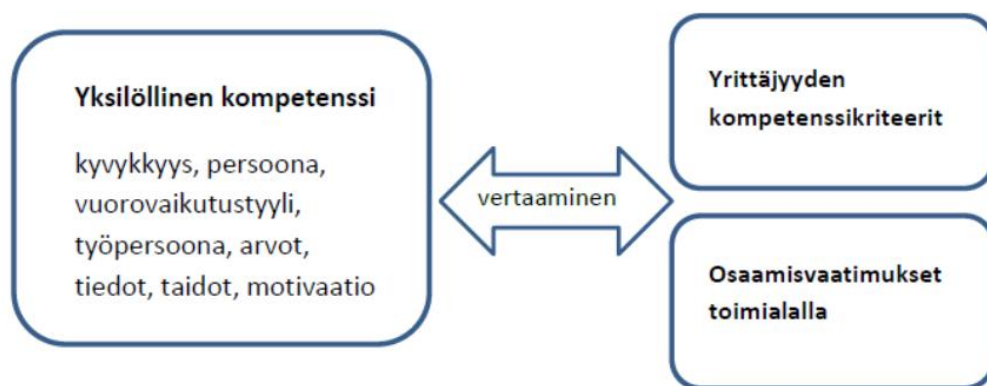
Yrittäjäksi ryhtyvän on tarkasteltava kriittisesti omia ominaisuuksiaan, tietojaan ja taitojaan, jotka liittyvät yrittämiseen ja yrityksen toimialaan. Lisäksi hänen on analysoitava tarkasti oma elämäntilanne ja yrittäjyuden tuomat hyödyt ja riskit. Toisaalta pitää ennakoida yrittäjänä olemisen arkea (Lehti ym. 2007, 22); Kuka hankkii työt? Kuka määrittelee työn sisällön, työajan, lomat ja maksettavan palkan? Päällisin puolin saattaisi vaikuttaa siltä, että yrittäjällä on huomattavasti suuremmat vai-



kutusmahdollisuudet kuin työntekijällä. Teoriassa onkin, mutta todellisuudessa ne ovat rajalliset. Yrityksen menestys kilpailuilla markkinoilla sanelee varsin tarkasti yrittäjän arkea. Työtä tehdään markkinoiden ehdoilla ja asiakkaiden vaatimalla aikataululla.

Yrittäjän osaamistausta vaikuttaa yrittäjänä menestymiseen (Pyykkö 2011, 60–61). Joihinkin yrittäjäosaamisen osa-alueisiin voidaan vaikuttaa ja osaan ei, tai ainakin niissä kehittyminen on hankalaa. Yrittäjän yksilöllinen kompetenssi koostuu useista eri osatekijöistä; kyvykkyys, persoona, työpersoona, arvot, tiedot, taidot ja senhetkisestä motivaatiosta. Kyvykkyys (esim. matemaattisuus), persoona, työpersoona ja arvot ovat olemassa olevia ominaisuuksia joita on vaikea muuttaa. Vuorovaikutustyyli, tiedot, taidot ja tilannekohtainen motivaatio ovat luonteeltaan helpommin muutettavissa tai opittavissa.

Yrittäjäedellytysten arvioinnissa on merkityksellistä määritellä yrittäjäksi aikovan yksilöllinen kompetenssi, joka koostuu annettujen, näkymättömien ja pysyvien tekijöiden sekä opittavien, näkyvien ja muuttuvien tekijöiden summasta. Edellisen perusteella ja soveltaen luvussa 2.1 olevia määritelmiä ammattitaidosta ja sen arvioinnista, voisi yrittäjän ammattitaidon ja yrittäjäedellytysten arviointia kuvata kuvion 6 mukaisesti. Yksilön kompetenssia tulee verrata yrittäjyyden kompetenssikriteereihin ja osaamisvaatimukseen perustettavan yrityksen toimialalla.



Kuvio 6 Yksilölliset kompetenssit suhteessa yrittäjyyden kompetenssikriteereihin ja osaamisvaatimukseen toimialalla

Yksilöllisen kompetenssin osa-alueiden kehittäminen siten, että ne vastaisivat täydellisesti yrittäjyyden tai toimialan asettamia vaatimuksia, on varmasti mahdotonta. Kaikkien osa-alueiden kehittämisen sijaan, tarkastelun kohteeksi tulisikin valita menestymisen kannalta keskeisimmät ja vahvistaa niitä. Yhdenkin kompetenssin kehittäminen erinomaiselle tasolle luo paremmat edellytykset yrittäjänä menestymiselle (Zenger, Folkman & Edinger 2011, 87).

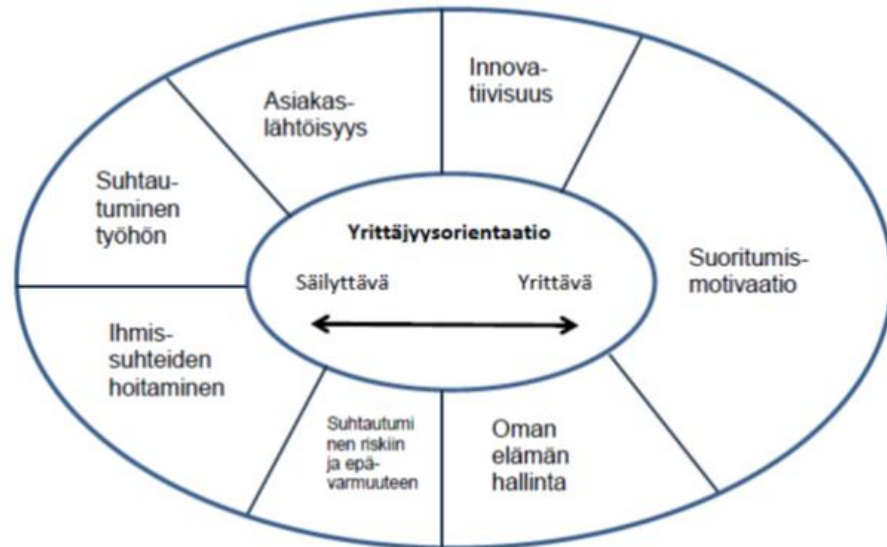
#### **4.2.3 Kauppiasyrittäjäedellytykset**

Kauppiasyrittäjäksi ryhtyvän on perehdyttävä kaupan liiketoiminnan lähtökohtiin. Kaiken toiminnan on tähdättävä korkeaan asiakastyytyväisyyteen ja pitkäaikaisten asiakassuhteiden tavoitteluun. Laadukkaalla perusliiketoiminnalla luodaan myönteisiä ostokokemuksia ja asiakastyytyväisyyttä (Kautto, Lindblom & Mitronen 2008, 34). Asiakastyytyväisyys on edellytys taloudelliselle menestymiselle (mts. 45–46). Asiakkaan kokema arvo, jonka hän kokee asioidessaan kaupassa, tuotetaan kaupan perusliiketoiminnan hyvällä laadulla. Perusliiketoiminnan osa-alueita ovat tekijät, jotka ovat osa kuluttajan ostoskäyttäytymisprosessia; asiakaspalvelun ja tuotteiden saatavuus ja laatu palvelutapahtuman kaikissa vaiheissa.

Kauppaa perustettaessa on myös otettava huomioon loogisuus ja johdonmukaisuus (Kautto ym. 2008, 36). Jos keskeisimmäksi kilpailutekijäksi määritellään korkea hintataso ja hintamielikuva, tulee sen näkyä myös myymäläympäristössä, asiakaspalvelussa ja muissa toiminnoissa, kuten esim. valikoimasuunnittelussa (mts. 41). Lisäksi on varmistuttava toiminnan yksinkertaistamisesta siten, että jokainen yrityksessä työskentelevä on sisäistänyt liikeidean keskeiset tekijät ja niiden vaikutuksen omaan työhönsä. Kun toimintamalli on selkeä ja toimiva ja asiakaslupaukset ymmärrettäviä, kokevat asiakkaat lupaukset todellisina ja aitoina. Kaupan suunnittelussa tulee myös huomioida se, että toiminta on yhteiskuntavastuullista talouden, sosiaalisuuden ja ympäristön näkökulmasta.

Liiketoiminnan lähtökohtien ja kaupan alan erityispiirteisiin perehtymisen lisäksi, on kauppiaaksi aikovan kartoitettava, millainen kauppiasyrittäjän itse tulisi olla. Home (2007b) on empiirisessä tutkimuksessaan perehtynyt kauppiasyrittäjyyteen päivittäistavarakaupassa. Hänen mukaansa kauppiasyrittäjien valinnassa ja valmentamisessa tulisi tunnistaa keskeiset kauppiasyrittäjyyden piirteet (mts. 2). Tehtävä on haasteellinen, sillä useimmat yrittäjät eivät omaa kaikkia yleisimmin tunnettuja yrittäjäominaisuuksia ja toisaalta on paljon yrittäjäominaisuuksin varustettua ei-yrittäjiä. Haastetta lisää se, että ympäristöt muuttuvat ja ominaisuudet sen myötä. Persoonallisuuden piirteet ovat kuitenkin merkittävä tekijä käyttäytymisen ennustamisessa (mts. 6). Menestyvillä yrittäjillä on usein samanlaisia piirteitä ja ominaisuuksia kuten luovuus ja innovatiivisuus, korkea suoriutumismotivaatio, oman elämän hallinta, valmius hyväksyä kohtuullisia riskejä ja sietää epävarmuutta, taito hoitaa ihmissuhteita ja vahva työhön sitoutuneisuus. Ominaisuuksien kokonaisuutta kutsutaan yrittäjyysorientaatiomalliksi.

Yrittäjyysorientaatiomallia on testattu empiirisesti toteutetulla kvantitatiivisella tutkimuksella haastatteleamalla K-ruokakauppiaita (Home 2007a, 50). Yleinen yrittäjyysorientaatiomalli täydentyi teoreettisen tutkimuksen perusteella, ennen haastattelua, asiakaslähtöisyyden ulottuvuudella. Muilta osin kauppiasyrittäjyysorientaation oletettiin olevan yleisen mallin mukainen. Yrittäjyysorientaatio jakaantui ominaisuuksien perusteella kuvion 7 mukaisesti joko säilyttävään tai yrittävään.



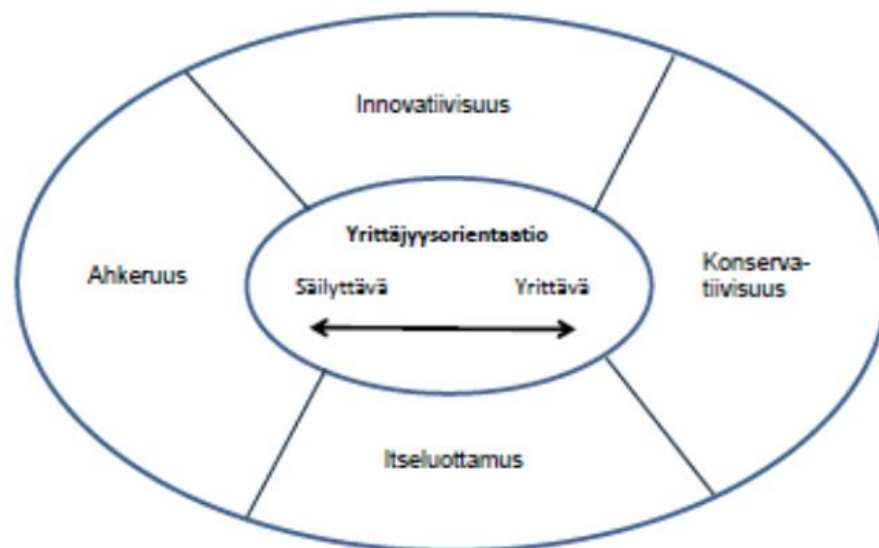
Kuvio 7 Päivittäistavarakaupiaan yrittäjyysorientaatio (Home 2007a, 50)

Teoreettisen tutkimuksen mukaan K – päivittäistavarakauppiasyrittäjä

- on *innovatiivinen*; aloitteellinen, joustava, muutoksiin sopeutuva, omaa kyvyn tehdä ratkaisuja ja päätöksiä.
- omaa korkean *suoritusmotivaation*, on optimistinen ja nauttii haasteista.
- pyrkii *hallitsemaan omaa elämäänsä* ketjuun kuulumisesta huolimatta. Toimintavapaus on hänelle tärkeää.
- joka toimii ketjukonseptin suojassa, karttaa *riskejä* ja *epävarmuutta*.
- hallitsee *ihmissuhteiden hoitamisen*. Hänellä on kyky johtaa, motivoida, valmentaa, luoda hyvä ilmapiiri ja neuvotella. Sidosryhmäsuhteet korostuvat ja menestyvä kauppias neuvottelee, ei kāske.

- *suhtautuu työhön* sitoutuneesti. Hän on valmis tekemään paljon työtä, tuntee toimialansa, on ahkera, innostunut ja päämäärätietoinen.
- on *asiakaslähtöinen*. Hän arvostaa asiakastuntemusta, asiakaspalautteen hankkimista, henkilöstön ja asiakkaiden vuorovaikutuksen onnistumista. (Home 2007b, 3, 7–10.)

K-kauppiaille tehdyn haastattelun tulokset yllättivät tutkimuksen tekijän (Home 2007a, 137). Kauppiasyrittäjyysorientaatiomalli muuttui kuviossa 8 esitetyn mallin mukaiseksi. Ennako-oletuksista poiketen asiakaslähtöisyyden osa-alue ei noussut esiin odotetun voimakkaaksi. Tarkennetussa mallissa korostuvat uudistuminen, itseluottamus, ahkeruus ja suurin yllättäjä, konservatiivisuus, joka tukittiin tahtona vakiinnuttaa toiminta totutulle tasolle.



Kuvio 8 Päivittäistavarakauppiiaan yrittäjyysorientaation tarkennettu malli (Home 2007a, 136)

Kirjallisuus korostaa voimakkaasti asiakaslähtöisyyttä ja asiakkaan merkitystä strategioissa. Homen (2007a, 145) tekemän tutkimuksen mukaan tulokset viittaavat siihen, että asiakaslähtöisyydellä ei olisikaan niin voimakas toimintaa ohjaava merkitys. Kaupan ja asiakkaiden näkemysten välillä on ristiriita, jossa Grönroosin (2003, 123–126) näkemyksen mukaan kyse on siitä, että kaupalle tavarat ovat toiminnan keskeinen osa, kun taas asiakas kokee toiminnan ja tekemisen itselleen tärkeäksi.

Ennen kauppiasyrittäjäksi ryhtymistä on siis realistisesti ja kriittisesti tarkasteltava henkilökohtaisia yrittämisen edellytyksiä. On pohdittava omia ominaisuuksia, tietoja, taitoja ja osaamista kaupan alan näkökulmasta. Millainen on oma henkilökohtainen yrittäjyysorientaatio ja mahdollistaako se yrittäjänä onnistumisen? Olenko aidosti asiakaslähtöinen ja jos en ole, niin riittäkö rohkeus ryhtyä kauppiaksi? Olenko valmis ottamaan riskejä ja millaista hyötyä tavoittelen?

## 5 KEHITTÄMISHANKKEEN TOTEUTTAMINEN

Tässä luvussa esitellään kehittämishankkeen toteuttaminen. Tavoitteena oli laatia työväline yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin kauppiasyrittäjyyden näkökulmasta. Kehittämishankkeen toteuttamiselle oli alisteista kahden teemahaastattelun tekeminen. Ensimmäiseen teemahaastatteluun osallistuivat kauppiasyrittäjät. Haastattelut toteutettiin yksilöhaastatteluina. Toiseen teemahaastatteluun, joka toteutettiin ryhmätyömuotoisesti, osallistuivat yrittäjäkouluttajat. Haastatteluista saatuja tuloksia hyödynnettiin työvälineen laadinnassa. Kehitetyn työvälineen arviointiin osallistuivat näyttötutkintojen arviointiin osallistuvat opetusalan, työelämän ja tutkinnon suorittajan edustat.

### 5.1 Lähtötilanne

Kehittämistyö sai alkunsa myynnin ammattitutkinnon uudistuksesta ja perehtymisestä uusiin tutkinnon perusteisiin ja erityisesti uuteen kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen -tutkinnon osaan. Tutkinnon osa koostuu yhdestä ammattitaitovaatimuksesta, osaa toimia kauppiasyrittäjänä. Ammattitaitovaatimus sisältää kolme arvioinnin kohdetta, jotka ovat yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi, liikeidean täsmentäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen.

Perehtymisen yhteydessä todettiin, että arvioinnin kohteiden, liikeidean täsmentäminen, ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen, arviointi kriteerien mukaisesti on luontevaa ja luotettavaa olemassa olevia menetelmiä käyttäen. Arviointi tehdään tutkinnon suorittajan laatiman liiketoimintasuunnitelman ja sitä täydentävien haastatteluiden perusteella. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on olemassa useita eri mallipohjia, jotka sisältävät myös liikeidean täsmentämisen. Mallipohjaa hyödyntäen tutkinnon suorittaja etenee liikeidean täsmentämisessä ja liiketoimintasuunnitelman laatimisessa loogisesti ja siten, että kaikki yrityksen suunnitteluvaiheeseen liittyvät asiat tulevat huomioituiksi. Liiketoimintasuunnitelma ja haastat-

telu ovat menetelmiä, joiden avulla arvioijat pystyvät tekemään arvioinnin kriteerien mukaisesti.

Sen sijaan arvioinnin kohteena olevaan yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin syntyi tarve kehittää arviointia tukevia menetelmiä. Kriteerit kaipasivat avaamista ja käytännön toimijoiden, yrittäjien ja yrittäjäkouluttajien, näkemyksiä hyväksytystä tasosta. Lisäksi kaivattiin erityisesti kaupan alan yritystoimintaa suunnittelevan henkilön lähtötilanteen tarkemman analysoinnin työvälinettä. Päätös työvälineen kehittämisestä, yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin kauppiasyrittäjyyden näkökulmasta, oli syntynyt.

## 5.2 Teemahaastattelu

Kehittämistyön taustalla oli tutkimusongelma ”mikä on yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arvioinnin kriteerien mukainen hyväksytty taso?”. Vastaus tutkimusongelmaan saatiin tekemällä kaksi empiiristä tutkimusta, joiden avulla saatiin kerättyä käytännön toimijoiden kokemuksia kauppiasyrittäjyyteen liittyen. Ensimmäiseen tutkimukseen osallistuivat kauppiasyrittäjät ja toiseen tutkimukseen yrittäjäkouluttajat.

Tutkimukset olivat laadullisia ja ne toteutettiin teemahaastatteluina. Laadullisessa tutkimuksessa suositaan ihmistä tiedon keruun instrumenttina ja siinä halutaan saada ihmisen ääni ja näkemykset kuuluville (Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997, 165). Ideana on saada esille sellaisia seikkoja, joita teorioista ei löydy. Tavoitteena on kerätä informaatiota ”elävän elämän” tilanteista, joista tutkimusaineisto kootaan. Haastattelun idea on, että haastattelija esittää kysymyksen haastateltavalle liittyen faktoihin, ajatuksiin tai mielipiteisiin (Kananen, J. 2008, 73-74). Kysymysten avulla pyritään ratkaisemaan tutkimusongelma. Haastattelut jaotellaan neljään luokkaan; strukturoidut haastattelut, puolistrukturoidut haastattelut, teemahaastattelut ja avoimet haastattelut. Teemahaastatteluissa haastateltavan kanssa käydään läpi sovitut aihealueet. Haastattelumuoto antaa tutkijalle riittävän



väljyyden, mutta mahdollistaa myös aiheen rajaamisen teemoilla. Teemojen tarkoitus on varmistaa, että kaikki ilmiöön liittyvät osa-alueet käsitellään.

Tutkimustapa soveltui parhaiten tämän tutkimusongelman ratkaisemiseksi. Erityisesti kauppiasyrittäjät –kohderyhmän luontaiset ominaispiirteet huomioiden tehokkain keino saada heidät pysähtymään ja pohtimaan asioita oli toteuttaa tutkimus haastatteluna. Kiire ja hektiset tunnelmat myymälöissä olisivat vaikuttaneet siihen, että esimerkiksi kyselyyn vastaaminen kirjallisesti ei olisi onnistunut. Tutkimuksen kohteena olevat asiat olivat myös luonteeltaan sellaisia, että ne edellyttivät osallistuvaa ja vuorovaikutteista keskustelua. Haastatteluajkojen järjestyttyä, kiireistä huolimatta, he olivat erittäin avoimia kertomaan oman toimialansa tilanteesta, vaadittavasta osaamisesta ja kauppiasyrittäjyyteen liittyvistä asioista. Haastattelut toteutettiin yksilohaastatteluina. Ryhmähaastattelulla säästettäisiin aikaa ja vaivaa (Kananen, J. 2008, 75). Toisaalta haastattelun toteuttaminen ei niinkään tilojen, mutta ajan suhteen olisi voinut olla ongelmallista. Sen lisäksi ryhmätilanteen mukanaan tuomat vaikutukset, ryhmädynamiikka ja persoonallisuuden piirteet, olisivat saattaneet vaikuttaa tuloksiin.

### **5.3 Kehittämishankkeen käynnistäminen**

Kehittämishanke käynnistyi aikataulun laatimisella maaliskuussa 2012. Ensimmäiset uudistettuun myynnin ammattitutkintoon valmistavat koulutukset alkoivat syyskuussa 2012. Vastaavasti ensimmäiset tutkintotilaisuudet, joissa arvioinnin työvälinettä hyödynnettäisiin, ajoittuisivat tammikuulle 2013. Työvälineen toimivuuden ja hyödynnettävyyden ennakoarvioinnin kannalta, sen tulisi olla valmis lokakuussa 2012. Aikataulussa pysyminen edellytti, että teoreettinen perehtyminen ammattitaidon arviointiin, näyttötutkintojärjestelmään ja kauppiasyrittäjyyteen tehtäisiin elokuuhun 2012 mennessä. Kauppiasyrittäjien haastattelut, aineiston purku ja arviointityövälineen laatiminen tuli toteuttaa syyskuun 2012 aikana. Yrittäjäkouluttajien haastattelut ja arviointityövälineen muokkaaminen lopulliseen muotoon tuli to-

teuttaa lokakuun alussa 2012. Työvälineen arviointi ja mahdollinen testaus käytännön tilanteessa aikataulutettiin lokakuun loppuun.

Seuraavaksi laadittiin ensimmäistä teemahaastattelua, kauppiasyrittäjien haastattelua, varten liitteen 2 mukainen haastattelurunko, jonka pohjana olivat ”Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi” – arvioinnin kriteerit. Jokaista kriteeriä varten laadittiin 1 – 4 kysymystä riippuen kriteerin luonteesta. Useamman kysymyksen avulla pyrittiin saamaan mahdollisimman kattavat vastaukset kriteerien avaamiseksi käytännön tasolle.

Haastattelulomakkeen laadinnan jälkeen kartoitettiin haastatteluun soveltuvia kauppiasyrittäjäehdokkaita. Ehdokkaat valittiin siten, että he edustivat eri sukupuolia, erilaisia kaupan toimialoja ja erilaisia yrityksen kokoluokkia. Valintakriteereinä olivat myös kauppiaan useamman vuoden yrittäjäkokemus ja yrityksen vakiintunut asema markkinoilla. Lisäksi kiinnitettiin huomiota yrityksen hyvään laatuun asiakaspalvelun, tuotevalikoiman ja myymäläympäristön/-toimintojen näkökulmasta. Yritys- ja yhteystietojen saamiseksi hyödynnettiin Patentti- ja rekisterihallinnon YJT-tietopalvelua.

Tavoitteeksi asetettiin viisi haastattelua. Sopivia ehdokkaita löytyi kaiken kaikkiaan kymmenen. Yhteydenotot tehtiin puhelimitse, koska se todettiin nopeimmaksi ja tehokkaimmaksi tavaksi saada tapaamiset sovittua. Puhelun yhteydessä kerrottiin lyhyesti siitä mihin haastattelu liittyy ja mitä kehittämistyöskentelyllä tavoitellaan. Haastattelupyynnöissä painotettiin erityisesti käytännön toimijoiden näkökulman esiintuomista. Tavoitteena oli myös varmistaa, että he ymmärsivät edustavansa tässä prosessissa asiantuntijoita, joiden näkemykset sellaisenaan ja omiin kokemuksiin pohjautuen olivat ensiarvoisen tärkeitä. Kymmenestä ehdokkaasta kolme ensimmäistä suostui välittömästi haastatteluun. Kaksi heistä toivoi haastattelukysymykset sähköpostitse ennakoon tutustuttavaksi. Kolmas ei kokenut niiden saamista tärkeäksi. Seuraavasta kolmesta ehdokkaasta kaksi olivat matkoilla ja tavoitettavissa haastattelun kannalta hieman liian myöhään, yksi kieltäytyi haastattelusta. Haastattelusta kieltäytynyt edusti Lehti, Rope & Pyykön (2007, 16) määri-

telmän mukaan yrittäjäksi syntyneiden ryhmää, joka peri yrityksen toiselta vanhemmaltaan. Hän ei alunalkujaankaan ollut kiinnostunut yrittäjyydestä ja koki olevansa siihen tilanteen eteen tullessa pakotettu. Näillä perusteilla hän kieltäytyi todeten, että hänellä ei ole mitään viisasta sanottavaa kauppiasyrittäjyydestä ja kauppiasyrittäjäksi ryhtyvälle. Kaksi seuraavaa ehdokasta lupautuivat haastatteluun. He eivät myöskään halunneet nähdä kysymyksiä ennakoon. Kahteen ehdokkaaseen ei oltu yhteydessä, koska riittävä haastateltavien määrä, viisi, saavutettiin kahdeksan yhteydenoton jälkeen.

Haastatteluun osallistui viisi kauppiasta, jotka tässä kehittämisraportissa jätetään yksityisyyden suojaan vedoten anonyymeiksi. Kauppiaiden kanssa sovittiin, että heidät kuvaillaan sillä tasolla, että lukijalle välittyy oikea kuva haastatelluista yleisesti.

- Kauppias 1; mies, rautakauppa, useita työntekijöitä
- Kauppias 2; nainen, vaatekauppa, muutamia työntekijöitä
- Kauppias 3; nainen, kukkakauppa, satunnaisesti työntekijä
- Kauppias 4; mies, päivittäistavarakauppa; useita työntekijöitä
- Kauppias 5; nainen, luontaistuotekauppa; muutamia toimipaikkoja ja muutamia työntekijöitä

Kehittämishankkeen käynnistämisvaiheessa ei toista haastattelua varten laadittu erillistä haastattelurunkoa. Haastattelun ensisijaiseksi tavoitteeksi määriteltiin kuitenkin yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arvioinnin kriteerien mukaisen hyväksytyn tason löytäminen. Toisen haastatteluun valittiin kaksi Suomen Yrittäjäopiston yritystoiminnan kouluttaja/konsulttia. Valintakriteerinä oli vankka kokemus yrittäjäosaamisen arvioinnista yrittäjätutkinnoissa ja/tai ProStart - Yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelmassa ja kokemusta kauppiasyrittäjyyden arvioinnista.

ProStart – Yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelma on Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten hallinnoima ohjelma, joka auttaa yritystoimintaa suunnittelevaa henkilöä yritysidean elinkelpoisuuden ja yrittäjäksi ryhtymisen edellytyksien arvioinnissa sekä idean kehittämisessä yhteistyössä asiantuntijan kanssa (Yritys-Suomi, [viitattu 15.10.2012]).

## **5.4 Kauppiasyrittäjien haastattelut**

Kauppiasyrittäjien haastatteluiden tavoitteena oli avata tutkinnon perusteissa olevat yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi –arvioinnin kohteen kuusi kriteeriä käytännön tasolle.

### **5.4.1 Aineiston kerääminen**

Kauppiasyrittäjien haastattelut toteutettiin jokaisen yrittäjän oman myymälän kokous-, kahvi- tai toimistotilassa, puhelinkeskusteluiden yhteydessä sovittujen aikataulujen mukaisesti. Kauppiat olivat varanneet haastattelulle aikaa 1 – 1,5 tuntia. He olivat tiedottaneet henkilökuntaa tilaisuudesta ja sulki puhelimensa haastattelun ajaksi. Tiloissa ei haastatteluiden aikana vierailut kaupan muuta henkilökuntaa, joten olosuhteet haastatteluille olivat hyvät. Lisäksi he olivat, yhtä lukuun ottamatta, varmistaneet, että asiakaspalvelussa myymälän puolella oli riittävästi henkilökuntaa. Yksi haastatteluista toteutettiin siten, että yrittäjä palveli ohessa myös muutamia asiakkaita. Tilanne oli haastattelun näkökulmasta sekä haasteellinen että erittäin antoisa. Haastattelija sai mahdollisuuden havainnoida kauppiasyrittäjän toimintaa aidoissa palvelutilanteissa. Ominaisuudet, jotka hän oli hetkeä aiemmin kuvannut ammattimaisen kauppiasyrittäjän ominaisuuksiksi, toteutuivat hänen omassa toiminnassaan asiakaspalvelutilanteissa. Haasteellista tilanteessa oli, että haastattelutilaisuus pitkittyi sovittua pidemmäksi ja keskittyminen käsiteltävään aiheeseen herpaantui aika ajoin.

Tilaisuuden aluksi jokaisen kanssa keskusteltiin hetki, mukavan tunnelman varmistamiseksi, yleisiä asioita yrityksestä ja kaupankäynnin sujumisesta kyseisenä ajankohtana. Varsinaisen haastattelun alkaessa kerrattiin vielä haastattelun tarkoitus ja tavoite. Tässä vaiheessa haastattelija varmisti myös, että haastattelun äänittämiselle oli lupa. Lisäksi sovittiin, että haastateltavat pysyvät tutkimusraportissa anonyymeinä. Käytännön järjestelyt sopivat jokaiselle haastateltavalle.

Haastattelut etenivät haastattelurungon mukaisesti. Kauppiasyrittäjille oli toimitettu joko ennakkoon tai tilaisuuden aluksi kysymykset helpottamaan haastattelun etenemistä. Kysymysrunko auttoi haastateltavia hahmottamaan mihin kriteeriin kukin kysymys liittyi ja millaiseen kokonaisuuteen vastauksia haettiin. Haastatteluiden äänittäminen onnistui neljän haastattelun yhteydessä. Viimeisessä haastattelussa ei äänitystä saatu yrityksistä huolimatta onnistumaan. Vastaukset kirjattiin kaikissa haastatteluissa kysymys/vastauslomakkeille mahdollisimman kattavasti. Tavoitteena oli, että haastatteluista saatiin dokumentoitua myös kirjallisesti sekä vastauksen pääkohdat että niihin liittyviä täydentäviä kommentteja.

#### **5.4.2 Aineiston analyysi**

Aineiston analysointi aloitettiin kuuntelemalla äänitteet ja vertaamalla niitä haastattelujen aikana tehtyihin muistiinpanoihin. Todettiin, että tehdyt muistiinpanot oli onnistuttu laatimaan riittävällä tarkkuudella kehittämistyön kohteena olevaa arvioinnin työvälinettä ajatellen. Aineistoa ei näin ollen litteroitu, mutta äänitteet toimivat tarvittaessa tukimateriaalina.

Analysoinnissa käytettiin teemoittelua, jossa kunkin teeman alle kootaan siihen liittyvät kohdat tai tiivistelmät (Kananen, J. 2008, 91). Kauppiasyrittäjien vastaukset koottiin excel –taulukkoon kysymyksittäin. Kysymysten luonne salli kauppiaskohtaisten vastausten kiteyttämisen muutamaa lauseisiin ja mielipidettä kuvaavien yksittäisten sanojen listauksiin. Koonnit tehtiin siten, että ne kuvasivat kattavasti annettuja vastauksia. Kysymyskohtaiset koonnit analysoitiin ja niissä useimmin

toistuvat käsitteet muodostuivat vastaukseksi haettavaan kysymykseen. Tulokset esitellään luvussa 5.4.4.

Tässä vaiheessa aloitettiin myös arvioinnin työvälineen suunnittelu. Työskentelyssä hyödynnettiin kauppiaiden haastatteluista laadittua koontia. Työvälineen suunnittelu tuki aineiston analysointia. Työvaihe edellytti vastausten jatkokäsittelyä niiltä osin kun kriteerin käytännön tasolle avaamiseen oli haastattelurunkoa suunniteltaessa laadittu useampia kysymyksiä. Esimerkiksi, kun haluttiin selvittää millaisia ominaisuuksia kauppiasyrittäjyyttä suunnittelevan tulisi itsessään analysoida, kysyttiin sekä millaisia ominaisuuksia tulisi olla ja millaisia ominaisuuksia ei tulisi olla. Näiden kahden kysymyksen vastauksista koostettiin työvälineeseen kriteerin alle mallivastaus, joka huomioi molemmat näkökulmat. Tässä vaiheessa laadittu arvioinnin työvälineen raakaversio toimi yrittäjäkouluttajien haastattelun punaisena lankana ja työskentelyn lähtökohtana.

### **5.4.3 Aineiston luotettavuus**

Tutkimuksen luotettavuutta arvioidaan validiteetin ja reliabiliteetin keinoin (Kanonen 2008, 123). Validiteetti tarkoittaa sitä, että tutkitaan niitä asioita joita on ollut tavoitteenakin tutkia. Sillä tarkoitetaan myös kuvausten, johtopäätösten, selitysten ja tulkintojen luotettavuutta. Ulkoisella validiteetilla tarkoitetaan tulosten siirrettävyyttä muihin vastaaviin tilanteisiin. Sisäisellä validiteetilla tarkoitetaan puolestaan tulkinnan ja käsitteiden virheettömyyttä.

Tämän tutkimuksen validiteetti varmistettiin sillä, että haastattelukysymykset laadittiin huolellisesti ja siten, että ne mahdollistivat tutkimusongelman selvittämisen. Lisäksi tutkinnon perusteet ja niissä olevien kriteerien avaaminen käytännön tasolle määrittelivät suhteellisen tarkasti tutkittavan asian. Vaikka haastateltavat vastasivat kysymyksiin laajastikin, saatiin vastaukset keskustelun alla oleviin teemoihin. Haastattelija pyrki varmistamaan myös sen, että hän ei johdatellut vastaamaan tietyllä tavalla eikä hän tuonut omia mielipiteitään esiin. Jatko- / täydentävät kysy-

mykset tehtiin siinä tapauksessa, että haluttiin haastateltavan täsmentävän vastaustaan.

Laadullisessa tutkimuksessa reliabiliteetilla tarkoitetaan tulkin samankaltaisuutena tulkitsijasta toiseen (Kananen 2008, 124-125). Mikäli reliabiliteetti käsitetään ajallisena pysyvyytenä, muodostuu ongelmaksi ilmiön luonnollinen muuttuminen. Stabiliateetti mittaa mittarin pysyvyyttä ja sitä voidaan nostaa suorittamalla uusia mittauksia. Kvalitatiivisen tutkimuksen toistettavuutta ei tosin voida rinnastaa yleiseen reliabiliteettiin. Arviointiperusteiksi tulisikin ottaa aineiston riittävyys, analyysin kattavuus sekä analyysin arvioitavuus ja toistettavuus. Edellisten lisäksi voidaan arvioinnin kohteeksi ottaa aineiston merkittävyys ja yhteiskunnallinen tai kulturellinen paikka.

Tehdyn tutkimuksen aineisto oli pääosin riittävä. Osoituksena siitä ovat haastattelusta saadut vastaukset, mielipiteet, jotka alkoivat toistaa itseään. Viimeisen haastattelun yhteydessä voitiin todeta, että haastateltavan esille tuomat asiat olivat tulleet esiin jo useampaan kertaan ja että aineisto oli kylläntynyt. Poikkeuksen tekee viimeinen haastattelukysymys, johon ei haastateltavien vastauksista saatu muodostettua yhteistä vastausta. Tutkimusongelmaan saatiin kuitenkin ratkaisu seuraavassa, yrittäjäkouluttajien haastattelun yhteydessä. Analyysin kattavuus varmistettiin sillä, että tulkintoja ei perustettu vain tiettyihin aineiston osiin vaan koko aineistoon. Haastateltavien mielipiteistä laadittu koonti kattaa hyvin haastatteluista kerätyn aineiston. Analyysi on myös arvioitavissa uudelleen tutkimuksen aikana tehtyjen dokumentaatioiden avulla vaikka aineistoa ei litteroitu. Tutkimuksen tavoitteena oli löytää jokaista kriteeriä kohden 3 – 4 keskeisintä asiaa, jotka tutkinnon suorittajan tulisi huomioida kauppiasyrittäjyyshedellytyksiä arvioidessaan. Kyse oli pääkohtien löytämisestä teemoittain, ei yksityiskohtaisten ratkaisujen hakemisesta.

#### 5.4.4 Kauppiasyrittäjien haastattelun tulokset

Haastatteluista saadut tulokset esitellään kriteereittäin, siinä järjestyksessä kuin ne esiintyvät Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi –työvälineessä.

*Kriteeri 1: ”Tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuudet ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta”.* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan tarkastella seuraavien **ominaisuuksien** olemassaoloa tai niiden puuttumista, että tarkastelu olisi realistista ja kriittistä: *taito, tahto ja nöyryys palvella asiakkaita, ahkeruus, paineensietokyky ja laskutaito.*

Haasteltavat painottivat erityisen voimakkaasti sitä, että kauppiaksi ryhtyvän on oltava luonteeltaan ihmisten parissa viihtyvä ja asiakkaiden palvelusta inspiroituva. Sisäänrakennettu taito ja tahto palvella asiakkaita sekä nöyryys palvelutilanteissa ovat ehdottomia edellytyksiä. Yksi kauppias totesi, että edellisten lisäksi tulisi olla ”pieni psykologi” eli olisi hyvä omata taito aistia asiakkaan tarpeet ja odotukset. Toinen kauppias kiteytti asian puolestaan siten, että kauppiasyrittäjyydessä positiivisen asiakaspalveluasenteen tulee näkyä kaikessa toiminnassa. Hän kuvasi sitä ”kaikki yrityksen osa-alueet läpileikkaavaksi” asiaksi.

Tulisi olla ”työnarkomaani” ja ”työhullu”, kuvaavat sitä, miten paljon he painottivat ahkeruuden merkitystä. Tulee olla halu tehdä pitkää päivää ja kykyä venyä jaksamisen ääri rajoilla. Kauppiana on asennoiduttava siten, että hänen on yksikertaisesti tehtävä työtä enemmän kuin muut. Kauppiasyrittäjän arki, erityisesti pienissä yrityksissä, on sitä, että kun työntekijä sairastuu, on yrittäjä se, joka tekee hänelle kuuluvat työt.

Kolmas ominaisuus, jota haastateltavat painottivat, oli paineensietokyky. Erityisesti siinä vaiheessa, kun yritys on juuri perustettu, alkuinvestoinnit tehty ja myynti ei ole saavuttanut vielä tavoitetasoa, on siedettävä epävarmuutta. Paineet eivät välttämättä helpota myöhemminkään. On siedettävä paineet, jotka tulevat kaupankäyntiin liittyvistä pysyvistä haasteista, kuten tavoitemyynnin ja –tuloksen saavut-



tamisesta. Kauppa on herkkä yhteiskunnassa tapahtuville muutoksille ja asiakkaat reagoivat ostokäyttäytymisellään luoden paineita yrittäjille.

”Pitää olla sympaattinen, mutta ei empaattinen”, totesi yksi kauppiaista. Tällä hän kuvaa hyvin haastateltavien näkemystä siitä, että laskutaito on edellytys kauppiaina menestymiselle. Siitä huolimatta, että kauppiaan tulee olla sympaattinen ja nauttia asiakaspalvelusta, ei se saa näkyä kyvyssä hinnoitella ja antaa alennuksia. Ei siis saa olla niin empaattinen, että säälii asiakkaan kukkaroa ja hinnoittelee tuotteet alihintaiseksi. Pitää myös ymmärtää liian suurten alennusten vaikutus myyntikatteeseen ja tulokseen. Laskutaito ja yleinen jämpäisyys raha-asioissa korostuivat vastauksissa.

*Kriteeri 1: ”Tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuudet ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta”.* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan tarkastella seuraavia **elämäntilanteeseensa** liittyviä asioita, että tarkastelu olisi realistista ja kriittistä: *perheen / parisuhteen tilanne ja terveys.*

Perhetilanne ja perheen merkitys nousi esille kaikissa haastatteluissa. Yrittäjyyden suunnitteluvaiheessa tulisi varmistaa, että jokainen perheenjäsen suhtautuu myönteisesti yrittäjyyteen. Perheen kanssa tulisi selvittää mitä yrittäjyys tarkoittaa ja miten se ilmenee arjessa tulevaisuudessa. Haasteeksi, erityisesti naiskauppiaat, kokivat sen, että yrittäjyyden ymmärtäminen ennakkoon on perheenjäsenille haasteellista. Tuleva arki voi yllättää ja aiheuttaa tunnelman kiristymistä perheessä. Pitkät työpäivät, kokonaisvaltainen sitoutuminen työhön ja paineet heijastuvat kaikkien perheenjäsenten elämään. Hyvä perusta yrittäjyydelle on, että perheessä asiat ovat yleisesti ottaen hyvin ja elämä on kaikin puolin tasapainossa. Yksi kauppiaista totesi, että jos on ”halu, tahto ja päämäärä”, eivät esimerkiksi pienet lapset ole este yrittäjäksi ryhtymiselle. Toisaalta kauppiaat totesivat, että lapset saattaisivat ehkä olla este. Kaikki olivat kuitenkin sitä mieltä, että kyse on pikemminkin asioiden organisoinnista kuin esteestä. Tärkein asia perheen osalta on varmistaa, että yrittäjyydelle on henkinen tuki.

Perheen yleisen tilanteen lisäksi parisuhteen merkitys nousi esiin. Puolison merkitys yrittäjän taustahenkilönä on merkittävä. Esimerkiksi yksi naiskauppiasta kertoi, että yritystoiminnan alkuvaiheessa aviomies luopui urastaan ja jäi kotiin hoitamaan pieniä lapsia. Toinen kauppiasta puolestaan totesi, että ”jos parisuhde ei ole kunnossa, ei kannata ryhtyä yrittäjäksi”.

Toisena asiana kauppiat korostivat terveyttä. Henkisen ja fyysisen kunnon on oltava hyvä. Kauppias luo omalla olemuksellaan ja persoonallaan ilmapiirin kauppaan ja kaupassa tuotettaviin palvelutilanteisiin. Myönteisyys ja positiivisen asennoituminen jokaiseen päivään yrittäjänä edellyttävät hyvää henkistä kuntoa. Vastoinkäymistenkin hetkellä on jaksettava palvella asiakas laadukkaasti alusta loppuun asti. Kaupassa työskentely on lähes poikkeuksetta myös fyysisesti raskasta. Kauppias on mukana kaikissa työvaiheissa tuotteen tilaamisesta esillepanoihin ja asiakaspalveluun asti. Isoissa yrityksissä painopiste saattaa olla enemmän hallinnollisten töiden puolella, mutta ammatin luonteeseen kuuluu olla näkyvillä asiakkaille myymälässä ja osallistua kattavasti kaupan eri työtehtäviin. Kokonaisvaltainen osallistuminen myymälän toimintoihin edellyttää hyvää fyysistä kuntoa. Oman terveyden lisäksi olisi kauppiaiden mielestä pohdittava perheen ja lähipiirin tilannetta. Vakava sairaus lähipiirissä saattaisi olla sellainen tekijä, joka vaikuttaisi yrittäjänä toimimiseen ja siinä onnistumiseen.

*Kriteeri 2: ”Arvioi Yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit”.* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia yrittäjänä toimimiseen liittyviä henkilökohtaisia **hyötyjä**: *onnistumisen ilo ja tyydytys työstä, vapaus toimia haluamallaan tavalla sekä taloudellinen hyöty.*

Kauppiasyrittäjyyden tuomista henkilökohtaisista hyödyistä voimakkaimmin haastatteluissa nousi esille onnistumisen ilo ja tyydytys työstä. Kauppiat kokivat sen, että saivat tehdä työtä niiden tuotteiden parissa joista olivat kiinnostuneita, paljon iloa ja tyydytystä elämään tuovaksi asiaksi. Vuosien kiinnostuksen ja harrastuneisuuden kytkeminen omaan työhön antoi voimaa ja intoa jokaiseen työpäivään. Kaksi kauppiasta painotti hyvistä kaupoista tai saavutetusta myyntitavoitteesta

tulevaa onnistumisen iloa. Vapaus työskennellä haluamallaan tavalla ja itselleen oli merkittävä hyöty. Yhtä lukuun ottamatta kaikki kokivat, että eivät voisi enää työskennellä työntekijän roolissa. Kolme kauppiasta koki, että mahdollisuus taloudelliseen hyötyyn on varteenotettava tekijä kauppiasyrittäjyyden hyötyjä harkittaessa.

*Kriteeri 2: "Arvioi Yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit".* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia yrittäjänä toimimiseen liittyviä henkilökohtaisia **riskejä**: *taloudelliset riskit, terveyteen liittyvät riskit, perheeseen ja sosiaalisiin suhteisiin liittyvät riskit.*

Taloudellisten riskien ottaminen oli asia, jonka jokainen kauppias mainitsi ensimmäiseksi. Kaupan perustaminen edellyttää investointien tekemistä. Toimitilan, kalusteiden ja alkuvaraston hankinta sitovat pääomaa ja edellyttävät lähes poikkeuksetta lainan ottamista. Yksi kauppiasta kuvaili taloudellisen riskin suuruutta pienessäkin yrityksessä "uuden asuntolainan ottamiseksi". Uuden kauppiasyrittäjän isoin taloudellinen riski kohdistuukin alkuvarastoon sijoitettavaan pääomaan. Virhearviointeja tuotevalikoiman / -lajitelman suunnittelussa, ostomäärissä ja hinnoittelussa ei voi tehdä.

Terveyteen liittyvät riskit nousivat myös esille, mutta eivät niin voimakkaasti kuin taloudelliset riskit. Yrittäjän on pidettävä huolta jaksamisestaan ja kunnostaan. On myös otettava huomioon vapaa-ajalla se, että työkunnon on säilyttävä. Yksi kauppiasta kertoi, että "vältän urheilulajeja, joissa on riski, että käsi katkeaa". Mikäli yrityksen liikevaihto on pääosin kiinni kauppiaan työpanoksesta, on terveyteen liittyvä riski otettava. Myös henkisen jaksamisen riski on olemassa. Yrittäjyys voi yllättää ja työn tuottamasta ilosta huolimatta taakka voi käydä liian raskaaksi.

Perheeseen ja sosiaalisiin suhteisiin liittyvät riskit olisi myös huomioitava. Kauppiat näkivät erityisesti sosiaalisten suhteiden menettämisen riskin kasvavan kauppiaksi ryhdyttyänsä. Toimialasta riippuen kauppa voi olla auki aamusta iltaan ja seitsemänä päivänä viikossa. Vapaa-aikaa jää vähän ja sen yrittäjä usein varaa

perheelleen. Yhteydenpito ystäviin ja muuhun lähipiiriin saattaa kutistua olemattomiin. Erityisesti, jos yhteydenpito ja yhdessäolo ystävien kanssa ovat yrittäjyyttä suunnittelevalla erityisen tärkeä osa elämää, on syytä pohtia riskin merkitystä. Perheeseen liittyvät riskit liittyvät myös ajankäyttöön ja siitä aiheutuviin seurauksiin. Perheen sietokyky voi olla koetuksella vähäisestä yhteisestä ajasta. Lapset saattavat kokea, että kauppa on vanhemmalle heitä tärkeämpi. Yksi yrittäjistä kuvasi tilannetta siten, että on otettava riski, että ”perhe narisee asioista ja parisuhde ei kestä”.

*Kriteeri 3: ”Arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan”. Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä **tietojaan**, että arviointi olisi realistista: *alan muiden kauppiaiden tunteminen, tavarantoimittajien tunteminen, kilpailutilanteen tunteminen, kilpailijoiden tunteminen, omat kilpailuedut, oppi-isän/kokeneen yrittäjän tietotaidon hyödyntäminen.**

Kauppiaat korostivat alan muiden kauppiaiden tuntemista. Heidän mukaansa ainoastaan oman toimialueen kauppiaiden tunteminen ei riitä, vaan tulee tuntea alan toimijoita mahdollisimman laajalta alueelta, jopa valtakunnallisesti. He painottivat muiden kauppiaiden olevan kilpailijoita, mutta myös kollegoja, joiden puoleen voi tarvittaessa kääntyä. On ymmärrettävä, millaiseen ”verkostoon” oman yrityksensä perustaa.

Tavarantoimittajien tuntemista korosti erityisesti kolme kauppiasta, joiden yritys ei kuulunut valtakunnalliseen ketjuun tai hankintaorganisaatioon. Pienelle kaupalle luotettava tavarantoimittajayhteistyö on elinehto. Kauppiaalla on oltava tieto siitä, kuka toimittaa laadukasta tavaraa, kenen toimitusajat pitävät ja kenen kanssa voi neuvotella maksuehdoista ja tilausmääristä joustavasti. Yksi kauppiasta totesi, että ”hän rakastaa niitä tavarantoimittajia, jotka rakastavat häntä”. Hän tarkoitti sitä, että mikäli tavarantoimittaja toimii laadukkaasti, hän myös markkinoi ja suosittelee kyseisen toimittajan tuotteitaan ”isolla sydämellä”. Toinen kauppiasta kuvasi

toimitusvarmuuden niin merkitykselliseksi, että mikäli se ei toimi, ”voi yhden sesongin myynti jäädä saamatta”.

Jokainen kauppiasta korosti kilpailutilanteen tuntemisen merkitystä. Sen lisäksi, että on tunnistettava alueellinen kilpailutilanne, on oltava tieto siitä mitä toimialalla valtakunnallisesti tapahtuu. Yksi kauppias kuvasi tilannetta siten, että pitää tietää ”tulevat, olemassa olevat ja poistuvat yritykset”. On oltava laajempi näkemys siitä, millaiset tulevaisuuden näkymät alalla on ja miten ne vaikuttavat kilpailutilanteeseen perustettavan yrityksen näkökulmasta. Toinen kauppiasta painotti kilpailutilanteen ja siihen vaikuttavien ”paikallisten erityispiirteiden” kartoittamisen tekemistä erityisen perusteellisesti tilanteessa, jossa on perustamassa kauppaa vieraalle paikkakunnalle. Kolmas kauppias kertoi olleensa useaan kertaan tilanteessa, jossa alueen x elinkeinoelämältä oli tullut pyyntö kaupan perustamiseen. Perusteluina olivat kattavien palvelujen puuttuminen ja olemassa olevan asiakaskunnan oleminen. Pintapuolisesti ajatellen kaupan perustaminen olisi ollut oikea ratkaisu. Kilpailutilanteen ja tarkemman asiakaspotentiaalin analyysin jälkeen kauppias kieltäytyi hankkeesta, joka olisi ollut kannattamaton.

Kauppiat toivat voimakkaasti esiin, että kilpailijoiden vahvuuksien ja heikkouksien tunteminen on edellytys kauppaa perustettaessa. Yksi kauppiasta kertoi ennen oman yrityksen perustamista kierrelleensä kymmenen vuotta alan myymälöissä kaikkialla Suomessa. Samalla hän teki analysointia alan toimijoiden vahvuuksista ja heikkouksista. Vuosien aikana kerättyä tietoa hän hyödynsi oman kaupan perustamisessa. Toinen kauppias totesi, että jokaisesta kilpailijasta tulisi tehdä SWOT –analyysi. Analyysin tekeminen antaa arvokasta tietoa oman yrityksen perustamiseen ja toiminnan suunnitteluun.

Kilpailutilanne- ja kilpailija-analyysien jälkeen tulisi pohtia omat kilpailuedut. Yksi kauppiasta kuvasti asian siten, että ” tulee kartoittaa omat resurssit ja valmius vastata kilpailuun alueella”. Toinen kuvasti asian siten, että tulee pohtia ”miten ja millä keinoin vastaan itse kilpailuun? mitkä ovat minun valttini? onko se tieto tuotteista? onko se asiakaspalveluhenkisyys?”.

Neljäs asia, joka kauppiasyrittäjien haastatteluissa tuli esiin oli oppi-isän / mentorin tietotaidon hyödyntäminen. Yhtä lukuun ottamatta, kauppiaat painottivat yrittäjäsukulaisten, alalla pitkään toimineen henkilön tai itselle tärkeän luottohenkilön hyödyntämistä. Yksi kauppiasta totesi, että hän testaa kaikki tärkeät päätöksensä hänelle tärkeillä luottohenkilöillä. Päätökset hän tekee itse, mutta haluaa vahvistaa niiden oikeellisuuden kyseisten henkilöiden kanssa. Toinen kauppias totesi, että ”jokaisella yrittäjyyttä harkitsevalla tulisi olla oppi-isä”. Kolmas kuvasi asian siten, että ”pitäisi saada käytännön tietoa kokeneilta yrittäjiltä tai mentorilta”.

*Kriteeri 3: ”Arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan”. Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyvää **osaamistaan**, että arviointi olisi realistista: *neuvottelutaidot ja palveluasenne kaikkiin sidosryhmiin, vahva ammattitaito alalta, yritystoiminnan ymmärtäminen.**

Kauppiasyrittäjät korostivat neuvottelutaitoja ja palveluasennetta kaikkiin sidosryhmiin. Jo aiemmissa vastauksissa esiin tullut asiakaspalveluosaaminen tuli esiin tässäkin yhteydessä. Yksi kauppiasta muotoili asian siten, että ”kaikki ovat vahvasti myös ihmisiä”, joten heitä tulee kohdella sen mukaisesti. Toinen kauppias painotti osaamista tärkeimmän sidosryhmän, asiakkaiden, suhteen. Hänen mukaansa kauppiasyrittäjän ”tulee sitouttaa asiakasrajapinta heittäytymällä elämään”. Hän perusteli lausahdusta sillä, että kauppias on kauppias myös vapaa-aikana ja neuvottelu- ja palvelutaitoja tulee ilmentää silloinkin.

Vahva ammattitaito toimialalta on perusedellytys kauppiaksi ryhtymiselle. Tuote- ja myymäläosaamisen merkitys nousi vahvasti esiin. Yksi kauppias painotti kokemusta ”kärryjojasta esimiestehtäviin”. Toinen suositteli viiden vuoden kokemusta myymäläpäällikön tai vastaavista tehtävistä, joissa on joutunut ottamaan vastuun kokonaisuudesta. Osana ammattitaitoa painotettiin tuotteiden tuntemusta ja halua oppia niistä lisää.

Kolmas asia, joka nousi haastatteluissa esiin, oli yritystoiminnan perusasioiden ymmärtäminen. Yksi yrittäjä totesi, että ”jonkinlainen kauppiaskoulutus olisi hyvä olla”. Vaihtoehtona tiedon hankkimiselle koettiin myös jo aiemmin mainitut pitkään alalla toimineet yrittäjät, mentorit ja oppi-isät.

*Kriteeri 4: ”Hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia **yhteyksiä** yrittäjänä toimimisessa”.* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan hyödyntää seuraavia eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisessa: *yhteydet harrastuksista, sukulaiset ja lähipiiri, kontaktit elämän varrelta.*

Kysymys koettiin suhteellisen vaikeaksi. Kauppiat eivät osanneet määritellä kovin laajasti yhteyksiä joita voisi hyödyntää. Pääasiassa he painottivat aktiivista otetta myös vapaa-ajalla ja harrastuksissa. Harrastustoiminnasta saatavat yhteydet he kokivat parhaiten hyödynnettäviksi. Sukulaisten ja lähipiirin, erityisesti yrittäjinä toimivien, olemassa olevia yhteyksiä ja kontakteja voisi hyödyntää omassakin yritystoiminnassa. Yleisesti ottaen kontaktit elämän varrelta koettiin mahdollisuudeksi hyödyntää vaikkakaan he eivät osanneet tarkemmin määritellä, että miten.

*Kriteeri 5: ”Arvioi asiantuntijoiden avulla oma yritystoimintaan liittyvien verkostojen **hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä**”.* Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia yritystoimintaan liittyvien verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia asiantuntijoiden kanssa: *Ajatusten vaihto ja tiedon jako, taustatuki, yhteistyö.*

Tärkeimmäksi hyödyntämismahdollisuudeksi mainittiin ajatusten vaihto ja tiedonjako muiden kauppioiden kanssa. Muut kauppiat ovat kollegoja ja kanssakulkijoita, joilta saa tarvittaessa myös tukea ja kannustusta. Yksi kauppias koki, että ajatusten vaihto vertaisen, toisen kauppiaan, kanssa on tärkeää. Kollegoilta on mahdollisuus saada akuuttiin ongelmaan vastauksia nopeasti. Yksi kauppias kuvasi asian siten, että ”esimerkiksi, kun tarvitsen tietynlaisia henkareita, soitan toiselle

kauppiaille, että mistä niitä saa”. Myös tavarantoimittajiin liittyvää tietoa jaettiin. Erityisesti tarvittavan tiedon saamista nopeasti kollegoilta arvostettiin.

Kauppias- ja yrittäjäjärjestöt koettiin tahoiksi joita voi hyödyntää ajankohtaisen tiedon saamiseksi. Järjestöt koettiin myös organisaatioiksi, jotka toimivat yrittäjän taustatukena.

Yhteistyötä tehtiin alan muiden kauppiaiden ja alan oppilaitosten kanssa. Yksi kauppias kertoi esimerkkinä yhteistyöstä, että ”voin lainata työntekijää toiselta kauppiaalta, jos tulee akuutti tilanne”. Alan oppilaitosten kanssa yhteistyömuotoja olivat koulutus- ja harjoittelijayhteistyö.

*Kriteeri 5: ”Arvioi asiantuntijoiden avulla oma yritystoimintaan liittyvien verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja **riskejä**”.*

Kysymys oli haastateltaville vaikea. Haastatteluissa ei noussut esiin yhtään tekijää, joka olisi ollut kaikkien mielestä riski. Haastattelijalle jäi vaikutelma, että kauppiaat eivät koe verkostoihin liittyvän merkittäviä riskejä. Yksittäisiksi riskeiksi mainittiin rahojen saaminen (sähköinen kaupankäynti), tuotteiden kopiointi kotisivuilta, epäpätevä kirjanpitäjä ja mustamaalaaminen sosiaalisessa mediassa.

## 5.5 Yrittäjäkouluttajien haastattelut

Yrittäjäkouluttajien haastatteluiden tavoitteena oli löytää ne asiat, joita tutkinnon suorittajan tulisi kriteerien mukaan tarkastella, kuvata, arvioida ja hyödyntää, että hän osoittaisi olevansa ammattilainen (=hyväksytty taso) arvioidessaan kauppiasyrittäjyytensä edellytyksiä. Haastatteluissa hyödynnettiin kauppiasyrittäjähaastatteluiden tuloksia.



### 5.5.1 Aineiston kerääminen ja analysointi

Yrittäjäkouluttajien haastattelu toteutettiin Suomen Yrittäjäopiston kokoustiloissa. Haastattelua varten varattiin aikaa kaksi tuntia. Henkilöt eivät olleet mukana kehittämishankkeen käynnistysvaiheessa, mutta he olivat kuitenkin tietoisia hankkeesta ja sen tavoitteista yleisellä tasolla. Ennen haastattelua yrittäjäkouluttajille toimitettiin liitteen 3 mukainen raakaversio arvioinnin työvälineestä sekä kuvaus kehittämistyössä toteutuneista vaiheista ja nykytilanteesta. Ennako-ohjeistuksessa heitä pyydettiin tarkastelemaan kauppiasyrittäjien näkemyksiä asioista, joita yrittäjätoiminnan käynnistämiseksi kaupanalalla tulisi ottaa huomioon. Ohjeistuksessa painotettiin, että heidän asiantuntijuutensa tutkinnon suorittajien ammattitaidon ja erityisesti yrittäjyysedellytysten arvioinnissa olisi merkityksellinen työvälineen laadinnassa. Heiltä toivottiin sekä epäoleellisten asioiden poistamista että puuttuvien, oleellisten asioiden lisäämistä.

Haastattelun aluksi kerrattiin vielä kehittämistyön tarkoitus ja tavoite. Yrittäjäkouluttajat olivat perehtyneet aiheeseen hyvin ja haastattelu käynnistyi luontevasti. Tilaisuudessa käsiteltiin arvioinnin kriteerit siinä järjestyksessä kuin ne olivat arviointityövälineen raakaversiossa. Työskentelytavaksi sovittiin, että mahdolliset muutokset perusteluineen kirjataan haastattelijan toimesta raakaversioon. Mikäli kouluttajat olivat samaa mieltä kauppiaiden kanssa, ei perustelujen kirjaamista katsottu aiheelliseksi.

Haastattelu oli samanaikaisesti konkreettinen arvioinnin työvälineen kehittämislaisuus. Haastattelusta saatu aineisto analysoitiin yhteisesti, kun kaikki arvioinnin kriteerit oli käyty läpi. Raakaversioon kirjatut muutosehdotukset tarkistettiin. Samalla varmistettiin, että lopputulos vastasi kehittämistyön tavoitetta eli kriteerien avaamista käytännön tasolle arviointityöskentelyä helpottamaan. Muutokset analysoitiin myös siten, että huomioitiin arvioinnin kohteena oleva kokonaisuus, yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi. Analysoinnissa todettiin, että keskeiset, tutkinnon suorittajan arvioinnin kannalta huomioon otettavat asiat oli löydetty. Haas-

tattelussa saatiin päätökseen arviointityövälineen sisällön tuottaminen. Lopullisen visuaalisen ilmeen työstämiseen ei keskitytty.

### **5.5.2 Aineiston luotettavuus**

Tämän tutkimuksen validiteetti varmistettiin sillä, että yrittäjäkouluttajat, jotka valittiin haastatteluun, olivat ammattitaidon arvioinnin asiantuntijoita. Sen lisäksi, että he ovat arviointityöskentelyyn koulutettuja, he ovat hyvin perehtyneitä sekä tutkin-  
tojärjestelmään että kyseessä olevan tutkinnonosan perusteisiin. Heillä on myös pitkän kokemuksen myötä kyky löytää arvioinnissa keskeiset ja kriittiset kohdat. Lisäksi toisella haastateltavalla oli käytännön kokemusta kauppiasyrittäjyydestä. He olivat myös sisäistäneet hyvin haastattelun tavoitteen ja keskittyivät sen saavuttamiseen.

Yrittäjäkouluttajat löysivät yhteisen näkemyksen helposti. Tämän perusteella voidaan todeta, että reliabiliteetti on hyvä. Aineisto oli riittävä ja se kattoi koko aineiston. Haastateltavien mielipiteet otettiin huomioon kokonaisuudessaan ja niistä muodostettiin yhteinen mielipide. Lisäksi aineisto on toimeksiantajalle, Suomen Yrittäjäopistolle, hyödyllinen ja käyttökelpoinen. Erityisesti arviointiin osallistuvat työelämän asiantuntijat, jotka ovat alansa asiantuntijoita, mutta eivät ole arvioinnin ammattilaisia siinä määrin kuin opetusalan edustajat, hyötyvät tutkimuksen aineistosta. Tämä puolestaan toimii laadunvarmistajana myös arviointitehtävän toimeksiantajalle.

### **5.5.3 Yrittäjäkouluttajien haastattelun tulokset**

Haastatteluista saadut tulokset esitellään kriteereittäin, siinä järjestyksessä kuin ne esiintyvät Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi –työvälineessä ja vain kauppiasyrittäjien haastattelun tuloksiin tulleiden muutos-/parannusehdotusten osalta.

*Kriteeri 1: ”Tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuudet ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta”. Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjäkouluttajien mukaan tarkastella lisäksi seuraavien **ominaisuuksien** olemassaoloa tai niiden puuttumista, että tarkastelu olisi realistista ja kriittistä: *Havainnointi- ja reagointikyky.**

Yrittäjäkouluttajat toivat esiin havainnointi- ja reagointikyvyn. He painottivat sitä, että kauppiasyrittäjällä tulisi olla kykyä havainnoida kaupan nopeatempoisella toimialalla tapahtuvat muutokset, tulevat / taantuvat trendit ja esiin tulevat uudet liiketoimintamahdollisuudet. Havaittuihin ilmiöiden perusteella tulisi myös pystyä reagoimaan ja tekemään päätöksiä.

*Kriteeri 4: ”Hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia **yhteyksiä** yrittäjänä toimimisessa”. Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjäkouluttajien mukaan hyödyntää seuraavia eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisessa: *kontaktit elämän varrelta.**

Yrittäjäkouluttajat olivat samaa mieltä kauppiaiden kanssa. He kokivat kuitenkin, että arvioinnin näkökulmasta voidaan eri elämän aloilta saatavia yhteydet kuvata vain ”kontaktit elämän varrelta”. Tässä yhteydessä muutos koski ainoastaan tapaa ilmaista asia.

*Kriteeri 5: ”Arvioi **asiantuntijoiden** avulla oma yritystoimintaan liittyvien verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä”. Kauppiasyrittäjyyttä harkitsevan tulisi haastateltujen yrittäjien mukaan arvioida seuraavia yritystoimintaan liittyvien verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia asiantuntijoiden kanssa: *Uusyrittäjäkeskus, TE-toimisto, Starttirahalausunnon antaja, ProStart –asiantuntijat.**

Kriteerin 5 kohdalla yrittäjäkouluttajat pitivät kauppiasyrittäjien näkemyksiä sinänsä kelvollisina, mutta kriteerin tulkintaa vääränä. Kauppiasyrittäjät olivat pohtineet, millaisia verkostoja tulisi olla ja miten niitä tulisi hyödyntää sekä millaisia riskejä niihin liittyy. Yrittäjäkouluttajat pitivät arvioinnin kannalta oikeana tapana arvioida, onko tutkinnon suorittaja hyödyntänyt riittävän kattavasti asiantuntijoita. Ja mikäli

on hyödyntänyt, niin ovatko asiantuntijat olleet verkostojen hyödyntämisen ja riskien arvioinnin näkökulmasta oikeita. He painottivat erityisesti asiantuntijoita, joiden lausunnot ovat yritystoiminnan rahoittamisen näkökulmasta merkityksellisiä. Heille riittää, että tutkinnon suorittaja hyödyntää 1 – 2 edellä mainituista asiantuntijoista.

Kriteerin 5 kohdalla ilmeni hyvin arvioinnin keskeisin ongelma eli arviointikriteerien erilaiset tulkinnat. Kauppiasyrittäjät olivat luonnollisesti vastanneet oikein, mutta kysymykset olivat väriä. Kysymysten laatija oli tulkinnut kriteerin omaan näkemysensä ja asiantuntijuutensa perusteella. Yrittäjäkouluttajien haastattelussa päädyttiin ratkaisuun, että tulkintaa kriteeristä muutetaan. He perustelivat asian erityisesti sillä, että hyväksytyt suoritukset edellyttävät asiantuntijoiden hyödyntämistä. Jokaisen liikeidean kohdalla verkostoihin liittyvät hyödyt ja riskit voivat myös vaihdella eikä niistä voida näin ollen muodostaa yhtä oikeaa määritelmää hyväksytystä tasosta.

## **5.6 Arviointityövälineen laatiminen**

Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi –työvälineen laatiminen aloitettiin kauppiasyrittäjien haastattelun jälkeen, ylimääräisten työvaiheiden välttämiseksi. Raakaversio toimi apuvälineenä aineiston analysoinnissa. Työvälineen lopullinen, ammatillisen ja arvioinnin näkökulmasta oleellisen, sisällön tuottaminen tehtiin yrittäjäkouluttajien haastattelun yhteydessä.

Arviointityövälineen visuaalisen ilmeen suunnittelussa huomioitiin näyttötutkintopajaan ohjeistus liittyen tutkintotilaisuuksien dokumentoinnista. Kuten kohdassa 3.4.3 todetaan, kirjaavat arvioijat jokaisessa tutkintotilaisuudessa tekemänsä havainnot arviointilomakkeille, jotka tutkinnon järjestäjä on laatinut (Arvioinnin opas 2012, 93). Mikäli tutkinnon osan ammattitaitovaatimuksia joudutaan osoittamaan useissa eri tutkintotilaisuuksissa, voidaan arviointiryhmän sisällä päättää arviointivastuun jakamisesta. Toisin sanoen yrittäjäyhsalan asiantuntijat voivat jakaa arviointivastuunsa arvioinnin kohteittain tai kriteereittäin. Tutkintotilaisuuksia organi-

soiva tutkintovastaava toimittaa arvioijalle ainoastaan ne sivut lomakkeesta, jotka sisältävät arvioitavaksi sovitut kriteerit.

Arviointityövälineen kansilehden sisältö perustuu Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunnan vaatimista asiakirjaliitteistä, jotka on toimitettava tutkintotoimikunnalle vahvistettavaksi esitettävien tutkintojen tai tutkinnon osien yhteydessä (Opetushallitus [viitattu 18.10.2012]). Yksi vaadituista liitteistä on arvioija-luettelo, josta tulee ilmetä arvioijien tiedot; nimi, organisaatio/yritys, työtehtävä organisaatiossa, työkokemus alalta, näyttötutkintomestarikoulutus (NTM) sekä tutkinnon osat, joita arvioidaan. Allekirjoituksellaan arvioija vahvistaa annettavien tietojen oikeellisuuden.

Edellisten lisäksi, Suomen Yrittäjäopiston käytäntöjen mukaisesti, kaikissa asiakirjoissa tulee olla opiston tunnistetiedot yläviitteessä ja logo alaviitteessä. Työväline laadittiin sekä sähköiseen että word –tiedoston muotoiseksi.

Arvioija kirjaa havaintonsa tutkintotilaisuudessa arvioinnin työvälineeseen (kyllä / ei). Hyväksytty suoritus edellyttää kriteerikohtaisesti esitettyjen asioiden ilmene mistä. Mikäli yksittäisen asia jää tutkinnon suorittajalta huomioimatta, on arvioijan pohdittava sen kriittisyyttä kokonaisuuden kannalta. Sanallinen palaute / kommentit on kirjattava huolellisesti ja erityisesti tilanteessa, jossa kriteerikohtainen suoritus hyväksytään vaikka yksittäinen vaadittava asia ei toteutunutkaan.

## **5.7 Arviointi**

Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi – työvälineen lopullinen versio annettiin arvioitavaksi tahoille, jotka eivät osallistuneet kehittämishankkeen toteuttamiseen, mutta osallistuvat ammattitaidon arvioinnin tilanteisiin omissa rooleissaan. Arviointiin osallistuivat yrittäjyysalan asiantuntija, potentiaalinen tutkinnon suorittaja ja opetusalan edustaja.

Yrittäjyysalan asiantuntijan arvioinnin antanut henkilö edusti organisaatiosta, joka antaa maksutonta ja luottamuksellista neuvontaa yritystoimintaa suunnitteleville ja aloittaville yrittäjille. Hänen arvionsa oli, että ”työväline edistää nimenomaan tasalaatuisuutta, kun kaikki arvioijat kiinnittävät paremmin huomioita samoihin ominaisuuksiin ja asioihin”. Hänen näkemyksensä mukaan työväline edistää tavoitteidensa mukaisesti myös arvioinnin oikeellisuutta ja oikeudenmukaisuutta. Hän toteaa, että ”arvioijalta edellytetään havainnoinnissa jokin laista ihmistuntemusta tai psykologista silmää ja tämän työväline tuo helpotusta siltäkin osin, kun on selkeästi osoitettu mihin asioihin ensisijaisesti tulee kiinnittää huomiota.”

Tutkinnon suorittajan arvioin työvälineestä antoi henkilö, jolla on vankka kokemus vähittäiskaupan vastuullisista työtehtävistä. Hän on potentiaalinen sekä tutkinnon suorittajana että tulevana kauppiasyrittäjänä. Hänen näkemyksensä mukaan itsearvioinnin tekeminen on helpompaa, kun kriteerit on ”suomennettu”. Lisäksi lomakkeen kohta ”muu:” antaa mahdollisuuden tuoda omia näkemyksiään ja osaamistaan laajemmin esille, ”eikä tarvitse tyytyä vain annettuihin vaihtoehtoihin”. Mikäli tutkintosuoritus olisi hylätty, saisi tutkinnon suorittaja hänen mukaansa ”selkeät faktat” perusteluiksi. Hän koki myös, että vaikka arvioijat ovat ammattitaitoisia, edesauttaa tämä arvioinnin tekemistä oikeilla perusteilla, eikä esimerkiksi sen perusteella, että ”on mukava ja hyvä tyyppi”. Hän kuvasi lomaketta sekä tutkinnon suorittajan, että arvioijan ”oikeusturvaksi” erimielisyystilanteissa. Lisäksi hän koki, että työväline toimii hyvänä ohjenuorana asioista joita tulisi ottaa huomioon kauppiasyrittäjyyttä suunniteltaessa.

Opetusalan edustajaksi valittiin yrittäjätutkintojen vastuuhenkilö, joka kehittää arvioinnin menetelmiä, perehdyttää arvioijia ja toimii arvioijana eri tutkintojen tutkintotilaisuuksissa. Hänen mukaansa työväline ennen kaikkea ”edistää tutkintosuoritusten tasalaatuista arviointia”. Sen lisäksi, että työväline toimii hyvänä ”suunnan näyttäjänä” arviointitilanteissa, toimii se ”havainnollistava esimerkkinä” uusien henkilöiden arviointitehtävään perehdyttämisessä. Hän toi esiin myös tutkinnon suorittajan itsearvioinnin näkökulman. Työvälineen avulla tutkinnon suorittajan on ”helpompi ymmärtää kriteerit ja arvioida omaa ammattitaitoaan”.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

### 6.1 Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi

Kehittämishankkeen tavoitteena oli laatia työväline yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin kauppiasyrittäjyyden näkökulmasta. Kehittämistyöskentely oli ajankohtainen sekä organisaation sisäisten että ulkoisten tekijöiden näkökulmasta. Myynnin ammattitutkinnon tutkintouudistus 1.4.2012 edellytti järjestämissuunnitelman laatimista uusien tutkinnon perusteiden mukaiseksi. Suunnitelman tekeminen, tutkintotoimikunnan vaatimusten ja Suomen yrittäjäopiston laatutavoitteiden mukaisesti, käynnisti samalla arviointimenetelmien kehittämishankkeen. Kehittämistyöskentely oli osa Suomen Yrittäjäopiston laatu politiikkaa, joka perustuu voimassa olevaan visioon palvella yrittäjiä ja yritysten henkilökuntaa tuottamalla koulutus- ja kehittämispalveluja laadukkaasti ja tehokkaasti (Suomen Yrittäjäopisto, 2012).

Näyttötutkintojärjestelmän ydinajatus on, että tutkinnon suorittaja osoittaa ammatillisen pätevyytensä, henkilökohtaisen tutkinnon suorittamisen suunnitelman mukaisissa tutkintotilaisuuksissa, aidoissa työympäristöissä ja työprosesseissa. Ammattitaidon arviointi tehdään vertaamalla tutkintosuoritusta tutkinnon perusteisiin kirjattuihin arvioinnin kohteisiin ja kriteereihin. Arviointimenetelmät ovat pääasiassa laadullisia, kuten havainnointeja ja haastatteluita. Arviointipäätöksen hyväksytystä tai hylätystä suorituksesta tekee kolmikantainen arviointiryhmä, joka koostuu opetusalan edustajien lisäksi joko työelämän edustajista tai yrittäjäyhteisön asiantuntijoista. Arviointityöskentely edellyttää arvioijalta asiantuntijuutta sekä kyseessä olevasta ammatista että näyttötutkinnosta. Ammattitaidon arvioinnin haasteena on erityisesti kriteerien oikeanlainen tulkinta. Arvioinnin oikeellisuuden ja tutkintotilaisuuksien tasalaatuisuuden varmistamiseksi on hyvä kehittää arvioinnin menetelmiä.

Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi -työvälineen kehittäminen edellytti kahden empiirisen tutkimuksen, teemahaastattelun, tekemistä. Tutkimusten avulla

haettiin vastaus tutkimusongelmaan ”mikä on yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arvioinnin kriteerien mukainen hyväksytytaso?”

Tutkimustulosten mukaan jokaista arvioinnin kriteeriä kohden on 1 – 8 tekijää, joita tutkinnon suorittajan tulisi *tarkastella, arvioida* tai *hyödyntää*, yrittäjäedellytyksiä pohtiessaan, että tutkintosuoritus olisi hyväksytty. On syytä korostaa, että myynnin ammattitutkinnon näkökulmasta hyväksytyllä suorituksella ei tarkoiteta sitä, että tutkinnon suorittajalla tulee olla kaikki tutkimuksissa esiin tulleet ominaisuudet, tiedot ja taidot vaan, että hän on osannut ottaa kyseiset tekijät huomioon kauppiasyrittäjyytensä mahdollisuuksia arvioidessaan.

Tutkimuksen mukaan omien ominaisuuksien ja elämäntilanteen tarkastelussa tulisi ottaa huomioon taito, tahto ja nöyryys palvella asiakkaita, ahkeruus, paineensietokyky, laskutaito, tarkkuus raha-asioissa, havainnointi- ja reagoitokyky suhteessa toimintaympäristöön, perhetilanne ja terveys. Erityisen voimakkaasti tutkimuksessa korostui asiakaspalvelutaitojen hallinnan merkitys. Henkilökohtaisia hyötyjä ja riskejä arvioidessaan tulisi huomioida onnistumisen ilo ja tyydytys työstä, työskentelyn vapaus, mahdollisuus taloudelliseen hyötyyn, taloudellinen riski, terveydelliset riskit sekä perheen ja parisuhteen sietokyky. Hyödyistä voimakkaimmin nousivat esiin onnistumisen ilo ja tyydytys työstä. Riskien arvioinnissa tulisi puolestaan erityisesti kiinnittää huomiota taloudellisiin riskeihin. Toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyvistä tiedoista ja osaamisesta tulisi tutkimuksen mukaan huomioida kilpailutilanteen SWOT, kilpailijoiden SWOT, omat kilpailuedut, tavarantoimittajien tunteminen, neuvottelu- ja palvelutaidot kaikkiin sidosryhmiin, ammattitaito alalta ja yritystoiminnan ymmärtäminen. Korostuneimmin nousivat esille kilpailutilanteen kokonaisvaltainen tunteminen ja omien kilpailuetujen tarkastelu suhteessa vallitsevaan tilanteeseen markkinoilla.

Edellä kuvatut tulokset ovat samankaltaisia kuin Homen (2007a, 50) teoreettisen tutkimuksensa pohjalta laatima päivittäistavarakauppiaan yrittäjyysorientaatiomalli, joka esiteltiin sivulla 37. Yhtäläisyyksiä löytyi asiakaslähtöisyyden, innovatiivisuuden (kyky tehdä ratkaisuja ja päätöksiä), suoriutumismotivaation (nauttii haasteis-



ta), oman elämän hallinnan (toimintavapaus), ihmissuhteiden hoitamisen (sidoryhmäsuhteet, kyky neuvotella) ja työhön suhtautumisen (ahkeruus, toimialatuntemus) osalta. Tulosten samankaltaisuus vahvistaa tehdyt tutkimukset reliabiliteettia. Jos tuloksia verrataan puolestaan Homen (2007a, 136) K-päivittäistavara-kauppiaille tekemään empiiriseen tutkimukseen, löytyy eroja. K-kauppiaille tehdyssä tutkimuksessa tulokset muuttuivat siten, että asiakaslähtöisyys osa-alueena jäi kokonaan pois. Innovatiivisuus ja ahkeruus säilyivät, muut ominaisuudet korvaantuivat konservatiivisuudella (tahto vakiinnuttaa toiminta totutulle tasolle). Edellisten perusteella voidaan todeta, että yleisessä päivittäistavara-kauppiain yrittäjyysorientaatiomallissa kuvatut ominaisuudet ovat sellaisia, jotka kuvaavat kauppiasyrittäjyyteen liittyviä ominaisuuksia myös yleisellä tasolla, toimilasta riippumatta.

Kehittämistyönä toteutettu Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi – työvälineen toimivuus ja hyödynnettävyys kartoitettiin haastatteleamalla opetusalan edustajaa, yrittäjyysalan asiantuntijaa ja potentiaalista tutkinnon suorittajaa. Saadun palautteen perusteella voitiin todeta, että kehittämiselle asetetut tavoitteet saavutettiin. Työväline auttaa hyväksytyt suorituksen havaitsemista, edistää oikeudenmukaista arviointia ja varmistaa arvioinnin tasalaatuisuuden tutkintotilaisuuksien välillä. Lisäksi se edisti näyttötutkintojen laatua, jonka varmistus on Räikköläisen (2011) mukaan oppilaitosten tehtävä.

## **6.2 Työskentelymallin soveltaminen**

Kehittämishankkeen toteuttaminen osoitti, että tutkinnonperusteisiin kirjattujen arvioinnin kriteerien avaaminen käytännön tasolle on hyödyllistä ja joissain tapauksissa jopa suositeltavaa. Osa kriteereistä antaa mahdollisuuden hyvin erilaisiin tulkintoihin. Vaikka arviointitehtäviin valitut henkilöt ovat ammattitaitoisia ja näyttötutkintojärjestelmään perehtyneitä, ei se eliminoi mahdollisia näkemuseroja kriteerejä tulkittaessa ja hyväksytystä suorituksesta päätettäessä.

Työskentelymallia voi hyödyntää minkä tahansa näyttötutkinnon kohdalla. Erityisen suositeltavaa se olisi kuitenkin siinä tapauksessa, kun näyttötutkinnon järjestäjä aloittaa arviointityöskentelyä uuden tutkinnon parissa. Järjestämissuunnitelman laatiminen edellyttää yhteistyötä ja verkostoitumista alan toimijoiden kanssa. Näyttötutkinto-oppaan mukaisesti suunnitelmaan tulee kuvata millaisissa käytännön työtehtävissä tutkinnon suorittaja ammattitaitonsa osoittaa (Näyttötutkinto-opas 2011, 49). Kuvaus perustuu oppilaitoksen ja verkostojen yhteisesti muodostamaan näkemykseen. Yhteistyötä voisi uusien tutkintojen osalta laajentaa kehittämistyöskentelyksi, jossa laaditaan lisäksi tarkemmat kuvaukset ja ohjeet kriteerien tulkinasta. Uusien arvioinnin työvälineiden laatiminen helpottaisi erityisesti uusien arvioijien perehdyttämisestä vastaavien henkilöiden työskentelyä.

Kehittämishankkeen toteuttaminen osoitti työskentelymallin, jossa käytännön toimijoita haastatellaan kriteerien avaamiseksi, olevan aikaa vievää ja työlästä. Henkilökohtaisten tapaamisten ja haastatteluiden toteuttaminen oli kuitenkin toimiva menetelmä riittävien tulosten saamiseksi. Lisäksi tilaisuudet olivat hyvin vuorovaihteisia ja antoivat mahdollisuuden myös laajempaan keskusteluun toimialasta ja ajankohtaisista asioista. Menetelmä oli antoisa, palkitseva ja suositeltava. Opetusalan edustajille on erittäin tärkeää ja varsinkin näyttötutkintojen parissa työskenteleville, jalkautua alan yrityksiin ja organisaatioihin. Kuten Niitamo (2003, 143) toteaa, on työelämän, organisaatioiden ja ammattien muuttumisen muokattava opetuksen sisältöä siten, että pystytään tuottamaan työelämän vaatimaa osaamista. Toisin sanoen sen lisäksi, että työskentelymalli edistää arviointityöskentelyn laatua näyttötutkinnoissa, vahvistaisi se opetusalan edustajien ammatillista osaamista ja hiljaisen tiedon siirtymistä opetustilanteisiin. Vaihtoehtona opetusalan henkilöstön työelämäjaksoille voisi olla projektijaksot, joissa kehitettäisiin arvioinnin työvälineitä.

Työskentelymalli olisi sovellettavissa myös opetusmenetelmänä näyttötutkintoon valmistavissa koulutuksissa. Tutkinnon suorittajat voisivat yhtäläillä jalkautua yrityksiin toteuttaen haastattelut itse. Alalla vaadittavan ammattitaidon kartoittamisen

lisäksi, tapahtuisi luontevasti verkostoitumista alan yrityksiin ja oman osaamisen markkinointia potentiaalisille työnantajille.

### **6.3 Jatkotutkimusideoita**

Kehittämishankkeen toteuttamisen yhteydessä nousi esiin tutkimusideoita liittyen yrittäjyysalan tutkintoihin ja erityisesti vuoden 2013 aikana uusiutuvaan yrittäjän ammattitutkintoon. Tutkintouudistus on kattava ja edellyttää järjestämissuunnitelman uudelleen laatimista. Tässä yhteydessä mahdollisten tutkinnonosakohtaisten arvioinnin työvälineiden kehittäminen voisi olla sekä ajankohtainen että informaatiota antava prosessi. Toinen tutkimusidea liittyy toimialakohtaisiin, yrittäjän ammattitutkintoon valmistaviin koulutusohjelmiin. Yrittäjän ammattitutkinnon osien ammattitaitovaatimusten, arvioinnin kohteiden ja kriteerien avaaminen käytännön tasolle tämän kehittämishankkeen mukaisella toimintamallilla hyödyttäisi valmistavan koulutuksen ja näyttötutkinnon suunnittelua valituille toimialoille.

## LÄHTEET

- Ammatillisen koulutuksen laadunhallintasuositukset 2008. [verkkojulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 3.11.2012] Saatavana: [http://www.oph.fi/download/46734\\_ammattillisen\\_koulutuksen\\_laadunhallintasuositus.pdf](http://www.oph.fi/download/46734_ammattillisen_koulutuksen_laadunhallintasuositus.pdf)
- Arvioijan opas. 2009. [verkkojulkaisu]. Latu – laadukas tutkintotilaisuus -hanke. [Viitattu 21.5.2012]. Saatavana: <http://www.arvioijat.fi/LATU%20opas%20241109.pdf>
- Arvioinnin opas 2012. Ei päiväystä. [verkkojulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 18.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/download/142318\\_Arvioinnin\\_opas.pdf](http://www.oph.fi/download/142318_Arvioinnin_opas.pdf)
- Arvioinnin periaatteet. 1.8.2011. Opetushallitus. [Viitattu 1.11.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/tietopalvelut/arviointi-ja\\_seurantatieto/ammattillinen\\_koulutus/arvioinnin\\_periaattet](http://www.oph.fi/tietopalvelut/arviointi-ja_seurantatieto/ammattillinen_koulutus/arvioinnin_periaattet)
- Casson, M. 2003. The Entrepreneur: An Economic Theory. UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Grönroos, C. 2003. Asiakkaiden odotusten ylittäminen – palveluyrityksen johtaminen. Teoksessa Kilpailuetumme. Tutkimusmatka kehittyvään K-kauppiasyrittäjyyteen, Paavo Moilanen & Lasse Mitronen (toim.). Hämeenlinna: K-kauppiasliitto ry, 122–131.
- Haltia, P., Jaakkola, R. 2009. Osaaminen esiin: Näkökulmia tunnistamiseen ja tunnustamiseen. Helsinki: Edita. HAAGA-HELIA:n julkaisusarja. Puheenvuoroja 5/2009.
- Halttunen, J., Toivola, T., Tuomi, L. & Varamäki, E. 2006. Tulevaisuuden yrittäjä: Tutkittuja näkökulmia kasvuun ja menestykseen. Helsinki: Edita. Helian julkaisusarja A24.
- Hanhinen, T. 2010. Työelämäosaaminen: Kvalifikaatioiden luokitusjärjestelmän konstruointi. Tampere: Tampereen Yliopisto.
- Heikkilä, M. 2006. Minäkäsitys, itsetunto ja elämänhallinnan tunne sisäisen yrittäjyyden determinanteina. Jyväskylä: Jyväskylän Yliopisto.

- Henkilökohtaistaminen. Ei päiväystä. [verkkajulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 2.7.2012] Saatavana: [http://www.oph.fi/koulutus\\_ja\\_tutkinnot/ammattikoulutus/nayttotutkinnot/tutkinno\\_n\\_suorittaminen](http://www.oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot/ammattikoulutus/nayttotutkinnot/tutkinno_n_suorittaminen)
- Henkilökohtaistamismääräys 2006. 28.11.2006. Opetushallitus: [Viitattu 19.5.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/download/47354\\_Henkilokohtaistaminen.pdf](http://www.oph.fi/download/47354_Henkilokohtaistaminen.pdf)
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kirjayhtymä Oy. Home, N. 2007a. Kauppiasyrittäjyys: Empiirinen tutkimus K-kauppiaiden yrittäjyysasenteista. Helsinki: Helsingin kauppakorkeakoulu. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-78.
- Home, N. 2007a. Kauppiasyrittäjyys. Empiirinen tutkimus K-ruokakauppiaiden yrittäjyysasenteista. Helsinki: Helsingin Kauppakorkeakoulu.
- Home, N. 2007b. Kauppiasyrittäjyys päivittäistavarakaupassa. 04 / 2007 (s.415-444). [verkkajulkaisu]. Liiketalouden aikakauskirja. [Viitattu 20.5.2012]. Saatavana: <http://lta.hse.fi/2007/4/>
- Hätönen, H. 2011. Osaamiskartoituksesta kehittämiseen II. Helsinki: Educa-Instituutti Oy
- Kananen, J. 2008. Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu
- Kauppa luo menestystä. Ei päiväystä: [verkkajulkaisu]. Kaupan liitto. [Viitattu 18.5.2012]. Saatavana: <http://www.kauppa.fi/ura>
- Kaupan liitto. Ei päiväystä. [Verkkosivu].Kaupan liitto. [Viitattu 18.5.2012]. Saatavana: [http://www.kauppa.fi/ura/ammattissa\\_kehittyminen#4](http://www.kauppa.fi/ura/ammattissa_kehittyminen#4).
- Kautto, M., Lindblom, A. & Mitronen, L. 2008. Kaupan liiketoimintaosaaminen. Helsinki: Talentum.
- Keurulainen, H. 2006. Osaaminen ja arviointi. Teoksessa Niskanen, A., Lepänjuuri, A., Rautio T. 2006. Tunnistako taiturin?: Osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen korkea-asteella. Jyväskylä: Tekijät & Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja – sarja 67.

- Lehti, E., Rope, T. & Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän. Helsinki: WSOYpro.Näyttötutkinto-opas 2011. Ei päivystä: [verkkajulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 26.3.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/download/133192\\_Nayttotutkinto-opas\\_k.pdf](http://www.oph.fi/download/133192_Nayttotutkinto-opas_k.pdf)
- Mitä ammattiosaamisen näytöt todella näyttävät? Ei päivystä. Opetushallitus. [Viitattu 7.4.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/ajankohtaista/spektri-lehti/2011\\_2/103/mita\\_ammattiosaamisen\\_naytot\\_todella\\_nayttavat](http://www.oph.fi/ajankohtaista/spektri-lehti/2011_2/103/mita_ammattiosaamisen_naytot_todella_nayttavat)
- Niitamo, P. 2003. Henkilöarviomenetelmät työelämässä. Helsinki: Työterveyslaitos.
- Näyttötutkinnon perusteet. Myynnin ammattitutkinto 2012. 1.4.2012. [verkkajulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 7.4.2012] Saatavana: [http://www.oph.fi/download/140192\\_MyynninAT\\_2012.rtf](http://www.oph.fi/download/140192_MyynninAT_2012.rtf)
- Näyttötutkinnon perusteet. Yrittäjän ammattitutkinto 2007. 24.8.2007. [verkkajulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 25.8.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/download/111172\\_yrittaja\\_ammattitutkinto.pdf](http://www.oph.fi/download/111172_yrittaja_ammattitutkinto.pdf)
- Nayttotutkinnot.fi –portaali. 2010. [verkkosivu]. Ammattiaineiston laadunvarmistus Alvar. [Viitattu 20.5.2012]. Saatavana: <http://www.nayttotutkinnot.fi/arviointi.htm>
- Palvelut 2020 – kohti palvelujen tulevaisuutta. 28.4.2005: [verkkajulkaisu]. Elinkeinoelämän keskusliitto. [Viitattu 18.5.2012]. Saatavana: [http://www.hpl.fi/ek\\_suomeksi/osaaminen/tulevaisuuden\\_osaamistarpeet/palvelut2020/PDF/Palvelut\\_2020-valiraportti.pdf](http://www.hpl.fi/ek_suomeksi/osaaminen/tulevaisuuden_osaamistarpeet/palvelut2020/PDF/Palvelut_2020-valiraportti.pdf)
- ProStart (ELY-keskus). Ei päivystä. Yritys-Suomi. [Viitattu 15.10.2012]. Saatavana: <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/tuotekortti-haku?tuotekortti=30951>
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro Oy.
- Räikköläinen, M. 2011. Mitä näytöt näyttävät? Tampere: Tampereen Yliopisto
- Suomen koulutusjärjestelmä. 4.4.2012. [verkkosivu]. Opetushallitus: [Viitattu 7.4.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/koulutus\\_ja\\_tutkinnot](http://www.oph.fi/koulutus_ja_tutkinnot)
- Suomen Yrittäjäopiston ISO-9001:2008 Laatukäsikirja. 23.10.2012. Suomen Yrittäjäopisto. [Viitattu 29.10.2012] Saatavana: <http://intra.syo.fi/johdoryhma/toimintajarjestelma/Sivut/Laatuk%c3%a4sikirja.asp>  
[X](#)

- Turpeinen, V. 2009. Ammatillinen osaaminen, asiantuntijuus ja huippuosaaminen. Teoksessa Laitinen-Väänänen, S., Nurminen, R., Pylkkä O., Turpeinen, V. 2009. Osaaminen markkinoilla: Avauksia ammatillisen opettajan työhön. Jyväskylä: Tekijät & Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja -sarja 98.
- Tutkintosuoritusten vahvistaminen. Ei päiväystä. [verkkajulkaisu]. Opetushallitus. [Viitattu 19.10.2012]. Saatavana: [http://www.oph.fi/tutkintotoimikunnat/Liiketalous\\_ ja\\_ kauppa#Myyntitoiminta](http://www.oph.fi/tutkintotoimikunnat/Liiketalous_ ja_ kauppa#Myyntitoiminta)
- Welpel, I., Spörrle, M., Grinchnik, D., Michl, T. & Audretsch, D. 2011. Emotions and Opportunities: The Interplay of Opportunity Evaluation, Fear, Joy and Anger as Antecedent of Entrepreneurial Exploitation. [Verkkolehtiartikkeli]. Entrepreneurship Theory and Practice 12 (2), 69. [Viitattu 15.5.2012]. Saatavana: EBSCO –tietokannasta. Vaatii käyttöoikeuden.
- Zenger, J., Folkman, J. & Edinger, S. 2011. Making Yourself Indispensable. [Verkkolehtiartikkeli]. Harvard Business Review 12 (11), 87. [Viitattu 15.5.2012]. Saatavana: EBSCO –tietokannasta Vaatii käyttöoikeuden.

## LIITTEET



LIITE 1. Myynnin ammattitutkinnon muiden tutkinnon osien ammattitaitovaatimukset ja arvioinnin kohteet (Näyttötutkinnon perusteet 2012, 5-15)

<b>Tutkinnon osa: Myyntiin valmistautuminen</b>	
<b>Ammattitaitovaatimus</b>	<b>Arvioinnin kohteet</b>
osaa toimia liiketoiminnan periaatteiden ja toiminta-konseptin mukaisesti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• omassa organisaatiossa toimiminen</li> <li>• tehokkaan ja taloudellisen toimintatavan noudattaminen</li> </ul>
osaa valmistautua myyntitilanteisiin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tuote- ja palveluvalikoiman hallinta</li> <li>• tavoitteellinen ja suunnitelmallinen työskentely</li> <li>• toimitusprosessin hallinta</li> </ul>
osaa toimia työyhteisön jäsenenä	<ul style="list-style-type: none"> <li>• työyhteisön jäsenenä toimiminen</li> <li>• työympäristöstä huolehtiminen</li> <li>• työnopastaminen</li> <li>• oman työn ja osaamisen suunnittelu, seuranta ja kehittäminen</li> </ul>
<b>Tutkinnon osa: Myynnin toteuttaminen</b>	
<b>Ammattitaitovaatimus</b>	<b>Arvioinnin kohteet</b>
osaa hoitaa ja kehittää asiakkuuksia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• asiakkuuksien hoitaminen</li> <li>• asiakaspalvelun toteuttaminen</li> </ul>
osaa myydä	<ul style="list-style-type: none"> <li>• myyminen</li> <li>• vuorovaikutustilanteiden hoitaminen</li> <li>• oman myyntityön kannattavuuden arviointi</li> </ul>
<b>Tutkinnon osa: Tuoteryhmän hoitaminen</b>	
<b>Ammattitaitovaatimus</b>	<b>Arvioinnin kohteet</b>
osaa suunnitella hankintoja	<ul style="list-style-type: none"> <li>• logistisen prosessin hallinta</li> <li>• hankintojen suunnittelu</li> <li>• tuoteryhmän kannattavuuden arviointi</li> </ul>
osaa tilata tuotteita	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tilausten organisointi</li> <li>• toimitusten valvonta</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• esillepano</li> </ul>
osaa seurata ja kehittää tuoteryhmää	<ul style="list-style-type: none"> <li>• varaston hallinta</li> <li>• tuoteryhmän kehittäminen</li> <li>• oman osaamisen seuranta ja kehittäminen</li> </ul>
<b>Tutkinnon osa: Markkinointitoimenpiteiden toteuttaminen</b>	
<b>Ammattitaitovaatimus</b>	<b>Arvioinnin kohteet</b>
osaa suunnitella markkinointitoimenpiteet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• raportointitiedon hyödyntäminen</li> <li>• markkinointitoimenpiteiden suunnittelu</li> </ul>
osaa toteuttaa markkinointitoimenpiteet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• markkinointisuunnitelman toteutus</li> </ul>
osaa seurata ja kehittää markkinointitoimenpiteiden toteutusta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kannattavuuden seuranta</li> <li>• markkinointitoimenpiteiden kehittäminen</li> <li>• oman osaamisen seuranta ja kehittäminen</li> </ul>
<b>Tutkinnon osa: Työssä oppimisen ohjaaminen</b>	
<b>Ammattitaitovaatimus</b>	<b>Arvioinnin kohteet</b>
osaa suunnitella ja toteuttaa työssä oppimisprosessin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• työtehtävän vaatiman osaamisen tunnistaminen</li> <li>• nykyisen osaamisen ja oppimistarpeen tunnistaminen</li> <li>• työssä oppimisprosessin organisointi</li> <li>• työssä oppimiseen liittyvän lainsäädännön hallitseminen</li> <li>• työssä oppimisen ohjaajana toimiminen</li> <li>• työssä oppimisen arviointi</li> <li>• oman työn ja toiminnan laadun kehittäminen</li> </ul>
<b>Tutkinnon osa toisesta perus-, ammatti- tai erikoistutkinnosta</b>	
<p>Tutkinnon suorittaja voi perustellen sisällyttää valinnaiseksi tutkinnon osaksi omaan alaansa liittyvästä toisesta tutkinnosta yhden tutkinnon osan. Todistuksen tämän tutkinnon osan suorittamisesta antaa se tutkintotoimikunta, jonka toimialaan kyseinen tutkinto kuuluu. Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunta tunnistaa tämän tutkinnon osan osaksi myynnin ammattitutkintoa todistuksen perusteella.</p>	

## LIITE 2. Haastattelurunko

Kauppiaasyrittäjätoiminnan käynnistäminen / kauppiaasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi - HAASTATTELURUNKO

Paikka ja aika:

Kauppiaasyrittäjä:

*Kriteeri 1: "Tarkastele ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuudet ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta"*

1. Miksi lähdit kauppiaasyrittäjäksi? Millainen oma elämäntilanteesi oli?
2. Millaisia ominaisuuksia kauppiaasyrittäjällä tulisi olla?
3. Millaisia ominaisuuksia kauppiaasyrittäjällä ei tulisi olla?
4. Millainen elämäntilanne olisi este kauppiaasyrittäjäksi ryhtymiselle?

*Kriteeri 2: "Arvioi yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit"*

5. Millaisia henkilökohtaisia hyötyjä kauppiaasyrittäjänä toimimisesta voi saada?
6. Millaisia henkilökohtaisia riskejä kauppiaasyrittäjänä joutuu ottamaan?
7. Millaisia henkilökohtaisia riskejä kauppiaasyrittäjänä toimivan tulisi pystyä ottamaan?

*Kriteeri 3: "Arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan"*

8. Millaista toimialaan liittyvää tietoa ja osaamista kauppiaasyrittäjä ehdottomasti tarvitsee?
9. Millaista kilpailutilanteeseen liittyvää tietoa ja osaamista kauppiaasyrittäjä ehdottomasti tarvitsee?
10. Millaista sidosryhmiin liittyvää osaamista kauppiaasyrittäjä ehdottomasti tarvitsee?

*Kriteeri 4: "Hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisesta"*

11. Millaisia elämän muilta osa-alueilta saatavia yhteyksiä voi kauppiaasyrittäjänä hyödyntää?

*Kriteeri 5: "Arvioi asiantuntijoiden avulla omaa yritystoimintaan liittyvien verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä"*

12. Millaisia verkostoja kauppiaasyrittäjällä tulisi ehdottomasti olla?
13. Miten verkostoja tulisi pystyä hyödyntämään?
14. Mitä verkostoihin liittyviä riskejä kauppiaasyrittäjällä on?

Lopuksi:

15. Millaisia terveisiä lähettäisit kauppiaasyrittäjyyttä suunnittelevalle?

Kiitos haastattelusta!

### LIITE 3. Työväline yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin / raakaversio

#### ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

Tämä arviointilomake on tarkoitettu työvälineeksi ja avuksi kauppiasyrittäjyyttä suunnittelevan henkilön ammattitaidon arviointiin. Tarkastelun kohteena on ”osaa toimia kauppiasyrittäjänä” – ammattitaitovaatimuksen arvioinnin kohde ”yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi”. Arviointilomakkeen laadinnassa on hyödynnetty sekä kauppiasyrittäjien että yritystoiminnan kouluttajien ja konsulttien näkemyksiä asioista, jotka tulisi ottaa huomioon kauppiasyrittäjätoiminnan suunnitteluvaiheessa.

pvm:

paikka / yritys:

Tutkinnon suorittaja:

Arvioinnin kohde	hyväksytty	hylätty
Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi		

Arvioija:

- ( ) Yrittäjyysalan asiantuntija  
 ( ) Yrittäjyysalan asiantuntija  
 ( ) Opetusalan edustaja

Arvioijan tiedot:

Nimi:

Työtehtävä:

Työkokemus alalta:

Allekirjoitus:

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myynnin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 1. Kriteeri: Tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuutensa ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta

Huomioi tarkastelussa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Ominaisuudet	Taito ja tahto ja nöyryys palvella asiakkaita		
	Ahkeruus (kyky venyä, halu tehdä paljon töitä)		
	Paineensietokyky ja pitkäjänteisyys		
	Laskutaito (kannattavuus, alennusten hallinta)		
	Tarkkuus raha-asioissa		
	Muu:		
Elämäntilanne	Perhetilanne (yrittäjyyttä tukeva)		
	Terveys (henkinen ja fyysinen)		
	Muu:		
Yhteensä (kpl)			
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty			
Sanallinen palaute / kommentit:			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myynnin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 2. Arvioi yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit

Huomioi arvioinnissa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Hyödyt	Onnistumisen ilo ja tyydytys työstä		
	Työskentelyn vapaus (itsensä toteuttaminen)		
	Mahdollisuus taloudelliseen hyötyyn		
	Muu:		
Riskit	Taloudellinen riski (virhearvioinnit, epäonnistuminen)		
	Terveydelliset riskit (työkyky)		
	Perheen ja parisuhteen sietokyky (yrittäjyyden ymmärtäminen)		
	Muu:		
Yhteensä (kpl)			
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty			
Sanallinen palaute / kommentit:			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myynnin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 3. Arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan

Huomioi arvioinnissa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Tiedot	Tavarantoimittajien tunteminen (hyvät / huonot, toimintatavat)		
	Kilpailutilanteen tunteminen (SWOT)		
	Kilpailijoiden tunteminen (SWOT)		
	Omat kilpailuedut (SWOT)		
	Muu:		
Osaaminen	Neuvottelutaidot ja palveluasenne kaikkiin sidosryhmiin		
	Vahva ammattitaito alalta (käytännön tuote-, osto-, myynti- ja myymäläosaaminen, kokemus esimies/vastuutehtävistä)		
	Yritystoiminnan ymmärtäminen (käsitteet, kannattavuus, verotus)		
	Muu:		
Yhteensä (kpl)			
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty			
Sanallinen palaute / kommentit:			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myynnin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 4. Hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisessa

Huomioi hyödyntämisessä seuraavat asiat:		kyllä	ei
Yhteydet eri elämän aloilta	Kontaktit harrastuksista		
	Sukulaiset, ystävät, lähipiiri		
	Kontaktit elämän varrelta		
	Muu:		
Yhteensä (kpl)			
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty			
Sanallinen palaute / kommentit:			



## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 5. Arvioi asiantuntijoiden avulla omaan yritystoimintaan liittyvien eri verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä

Huomioi arvioinnissa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Verkostojen hyödyntämismahdollisuudet	Ajatusten vaihto ja tiedon jakaminen (alan kauppiaat ja toimijat valtakunnallisesti)		
	Taustatuki (Kauppias- ja yrittäjäjärjestöt)		
	Yhteistyö (Alan kauppiaat, oppilaitokset)		
	Muu:		
Verkostojen riskit	Kopiointi kotisivuilta (kilpailijat)		
	Epäpätevä kirjanpitäjä		
	Mustamaalaaminen (sosiaalinen media)		
	Rahojen saaminen (sähköinen kaupankäynti)		
	Muu:		
Yhteensä (kpl)			
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty			
Sanallinen palaute / kommentit:			

## LIITE 4. Työväline yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointiin

### ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

Tämä arviointilomake on tarkoitettu työvälineeksi ja avuksi kauppiasyrittäjyyttä suunnittelevan henkilön ammattitaidon arviointiin. Tarkastelun kohteena on "osaa toimia kauppiasyrittäjänä" – ammattitaitovaatimuksen arvioinnin kohde "**yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi**". Arviointilomakkeen laadinnassa on hyödynnetty sekä kauppiasyrittäjien että yritystoiminnan kouluttajien ja konsulttien näkemyksiä asioista, jotka tulisi ottaa huomioon kauppiasyrittäjätoiminnan suunnitteluvaiheessa.

pvm: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

paikka / yritys: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

Tutkinnon suorittaja: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

Arvioinnin kohde	hyväksytty	hylätty
<b><i>Kauppiasyrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi</i></b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Muu: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Arvioijan tiedot:

Edustus:

- Yrittäjyyssalan asiantuntija  
 Opetusalan edustaja  
 Itsearviointi

NTM –koulutus:

- kyllä  
 ei

Nimi: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

Työtehtävä: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

Työkokemus alalta: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.

Allekirjoitus:

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiaaryrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 1. Kriteeri: Tarkastelee ja kuvaa realistisesti ja kriittisesti omat ominaisuutensa ja elämäntilanteensa yrittäjänä toimimisen kannalta

Huomioi tarkastelussa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Ominaisuudet	Taito, tahto ja nöyryys palvella asiakkaita	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Ahkeruus (kyky venyä, halu tehdä paljon töitä)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Paineensietokyky (epävarmuuden sieto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Laskutaito (kannattavuus, hinnoittelu, alennusten hallinta)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Tarkkuus raha-asioissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Havainnointi- ja reagoitokyky ( liiketoimintamahdollisuudet, muutokset, trendit → reagointi → kyky tehdä päätöksiä)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Elämäntilanne	Perhetilanne (yrittäjyyttä tukeva)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Terveys (henkinen ja fyysinen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanallinen palaute / kommentit: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 2. Arvioi yrittäjänä toimimiseen liittyvät henkilökohtaiset hyödyt ja riskit

Huomioi arvioinnissa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Hyödyt	Onnistumisen ilo ja tyydytys työstä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Työskentelyn vapaus (itsensä toteuttaminen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mahdollisuus taloudelliseen hyötyyn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Riskit	Taloudellinen riski (investoinnit, virhearvioinnit)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Terveydelliset riskit (henkinen ja fyysinen työkyky)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Perheen ja parisuhteen sietokyky (yrittäjyyden ymmärtäminen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanallinen palaute / kommentit: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myynnin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 3. Arvioi realistisesti toimialaan, kilpailutilanteeseen ja sidosryhmiin liittyviä tietojaan ja osaamistaan

Huomioi arvioinnissa seuraavat asiat:		kyllä	ei
Tiedot	Tavarantoimittajien tunteminen (laatu, toimitusvarmuus)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Kilpailutilanteen tunteminen (SWOT)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Kilpailijoiden tunteminen (SWOT)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Omat kilpailuedut (SWOT)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Osaaminen	Neuvottelutaidot ja palveluasenne kaikkiin sidosryhmiin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Ammattitaito alalta (tuote-, myymälä- ja esimiesosaaminen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Yritystoiminnan ymmärtäminen (käsitteet, perusteet)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanallinen palaute / kommentit: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.			

## ARVIOINTILOMAKE YRITTÄJÄTOIMINNAN MAHDOLLISUUKSIEN ARVIOINTIIN

Myyntin ammattitutkinto / Tutkinnon osa: Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen

Suomen Yrittäjäopisto

### 4. Hyödyntää monipuolisesti eri elämän aloilta saatavia yhteyksiä yrittäjänä toimimisessa

Huomioi hyödyntämisessä seuraavat asiat:		kyllä	ei
Yhteydet eri elämänaaloilta	Kontaktit elämän varrelta (harrastuksen, sukulaiset, ystävät...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanallinen palaute / kommentit: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.			

### 5. Arvioi asiantuntijoiden avulla omaan yritystoimintaan liittyvien eri verkostojen hyödyntämismahdollisuuksia ja riskejä

Arvioi seuraavien asiantuntijoiden (1-2) avulla yritystoimintaan liittyvien verkostojen mahdollisuuksia ja riskejä:		kyllä	ei
Asiantuntijat	Uusyrittäjäkeskus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	TE -toimisto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Starttirahalausnon antaja	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	ProStart -asiantuntija	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Muu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arvioinnin kohteena oleva kriteeri hyväksytty		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sanallinen palaute / kommentit: Kirjoita tekstiä napsauttamalla tätä.			