

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Heikkilä, J. & Hautamäki, P. (2021) Miksi yrityksen kannattaa tehdä yhteistyötä korkeakoulujen ja opiskelijoiden kanssa? TAMK-blogi, 8.6.2021.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/myynti/miksi-yrityksen-kannattaa-tehda-yhteistyota-korkeakoulujen-ja-opiskelijoiden-kanssa/>

Miksi yrityksen kannattaa tehdä yhteistyötä korkeakoulujen ja opiskelijoiden kanssa?

8.6.2021 — Arja Hautala



Tänä päivänä korkeakouluissa opiskelee paljon henkilöitä, jotka kehittävät aikuisina omaa osaamistaan työn ohella. Tampereen ammattikorkeakoulu opiskelupaikkana on myös aikuisopiskelijoille erinomainen paikka oman osaamisen uudistamiseen, sillä opinnot yhdistävät niin uusimman teorian opiskeltavalta aihealueelta kuin myös käytännön osaamisen. Opiskelu pohjautuu yhä useammassa tutkinto-ohjelmissa tiimioppimiseen ja useimmiten oppimisen kohteena on jokin yrityksen haaste. Tällaisesta hyvä esimerkki on esimerkiksi myyntimaisteriopintojen kansainvälisen myynnin opintojakso.

Kansainvälisen myynnin opintojaksolla keskitytään ensin teoriaan, jonka jälkeen opiskelijatiimit valikoituvat omaa oppimistavoitetta parhaiten eteenpäin vievään tiimiin. Tällä kyseisellä jaksolla tavoitteena on oppia niin teorian kuin konkretiankin kautta kansainvälistä myyntiä strategian, myyntimallien ja johtamisen näkökulmista. Lopputuloksena opiskelija osaa tunnistaa ja tarkastella analyttisesti kansainvälisen myynnin peruseriaatteita eri toimialoilla ja kehittää sekä johtaa yrityksen kansainvälistä myyntiä.

Tämän blogikirjoituksen toinen kirjoittaja Jukka, 53 v., kertoo omasta myyntimaisteriopiskelustaan parin vuoden takaa näin:

”Itse opiskelin ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon Tampereen ammattikorkeakoulusta. Omasta kokemuksesta voin todeta, että tutkinto-ohjelmiin hakee motivoituneita, oppimishaluisia ja eri-ikäisiä henkilöitä. He tuovat opintoihin mukanaan oman osaamisensa ja kokemuksensa. Ehdottomasti yksi parhaista asioista on vertaisoppiminen muilta samaa

tutkintoa suorittavilta – jokaisella on jonkinlaista annettavaa toisilleen, ja yhdessä opiskelu tuottaa parempia tuloksia.”

Jukan tiimin projekti tehtiin vahvalla kasvu-uralla olevalle yritykselle. Projektia oli tekemässä kuuden henkilön motivoitunut myyntimaisteritiimi, jolla oli tarjota toimeksiantajayritykselle noin 120 vuoden kokemus erilaisista myynnin, markkinoinnin, valmentamisen ja johtamisen työtehtävistä. Projektia tehtiin sekä kotimaassa, että reilun viikon ”työmatkalla” kohdemarkkinassa. Projektitiimi yhdessä päätti, että hanke tehdään valmiiksi työtunteja laskematta, olihan tavoitteena tietenkin saavuttaa projektille asetetut tavoitteet. Lisäksi opiskelijatiimin tehtävänä oli tietenkin tuottaa caseyritykselle hyvä asiakaskokemus ja laadukas lopputulos. Projekti saatiin maaliin onnistuneesti hyvällä asenteella ja asetetut tavoitteet saavutettiin.

Miksi yritysten sitten kannattaa hyödyntää omissa hankkeissaan korkeakoulu- ja opiskelijaosaamista?

1. Opiskelijat ovat motivoituneita, heillä on hyvä tekemisen asenne, ja lisäksi heillä on tarjota vahvaa osaamista, kokemusta ja näkemystä nykyisistä markkinoista ja siellä tapahtuvista muutoksista
2. Opiskelijoilla on aitoa intoa lähteä tekemään tuloksellista yhteistyötä yhteistyöyrityksen kanssa
3. Opiskelijatiimi tuo mukanaan pitkän kokemuksen, ja useamman henkilön näkemyksen ja ideat yhteistyöyrityksen hyödyksi
4. Opiskelijat ovat joustavia omassa työnteossään ja ajankäytössään – heille on tärkeintä saada projekti valmiiksi, ja saavuttaa yhdessä yhteistyöyrityksen kanssa asetetut tavoitteet
5. Yhteistyöyritykselle opiskelijatiimin hyödyntäminen projekteissa ja vastaavissa on erittäin edullinen investointi verrattuna siihen, että heidän pitäisi palkata tehtävään sopiva henkilö/ henkilöitä, tai palkata asiantuntijayritys projektia hoitamaan
6. Opintoja ja projektitöitä ohjaavat ko. opintojaksojen aihealueen valmentajat, joilla on sekä käytännön työelämäkokemusta aiheesta kuin myös uusinta teoreettista tutkimustietoa aihealueelta

Miten yhteistyöprojekti voidaan toteuttaa?

1. Kaikki lähtee liikkeelle konkreettisten tavoitteiden asettamisesta yhteistyöyrityksen ja opiskelijatiimin välillä
2. Sen jälkeen täsmätään projektisuunnitelma ja aikataulut
3. Seuraavaksi vastuuhenkilöiden nimeäminen: Kuka vastaa mistäkin ja keneen voi olla yhteydessä minkäkin asian osalta?
4. Mittareista sopiminen: Millä tavoilla projektin onnistumista mitataan?
5. Tukirahoituksesta sopiminen: Mistä kustannuksista yhteistyöyritys vastaa, ja mitkä kustannukset jäävät opiskelijatiimin omalle vastuulle?
6. Alkupalaveri, välipalaverit tarpeen mukaan sekä loppupalaveri, jossa opiskelijatiimi esittää projektin loppuraportin yhteistyöyritykselle

Millainen projekti voi olla kyseessä esimerkiksi myyntimaistereiden kanssa?

1. Uuden liiketoimintamallin testaaminen kohdemarkkinoilla
2. Uuden tuotteen tai palvelun lanseeraaminen
3. Tuotteistamisprojekti ja kansainvälinen myynti
4. Uusien kohdemarkkinoiden testaus ja myyntityö
5. Markkinatutkimus kohdemarkkinassa ja toiminnan käynnistäminen
6. Joku muu projekti, jossa tutkitaan sitä, miten yhteistyöyrityksen liiketoimintaa voidaan parantaa ja kehittää myynnin kontekstissa

Kokemuksemme pohjalta voimme sanoa, että yritys saa buustin oman kansainvälisen myynnin tekemiseen. Lisäksi korkeakouluissa opiskelevat saavat mahdollisuuden oppia jotain sellaista uutta, joka liittyy opintosuunnitelmaan, mutta jota omassa työssä ei ole mahdollista tehdä ja jonka voi viedä uutena oppina mukaansa seuraavaan työympäristöön. Yritysyhteistyössä saa myös laajennettua omia verkostojaan tulevaisuutta varten ja tietenkin myös mukavan lisän omaan ansioluetteloon (tästä todella kannattaa muistaa pyytää todistus!).

Liiketoimintaa kehittävien projektien tekeminen on loistava mahdollisuus sekä yhteistyöyritykselle että korkeakoulussa opiskelevalle. Kun sopiva projekti, konkreettiset hyödyt ja arvo yhteistyöyritykselle on tunnustettu ja sille sopivat tekijät ovat selvillä, on seuraava vaihe viedä projekti konkreetian tasolle eli ”kääriä hihat” ja alkaa tekeminen. Lopuksi haluamme sanoa vielä yrityksille: käytä mahdollisuus hyväksesi – et tule katumaan!

Teksti: Jukka Heikkilä, myyntimaisteri, Logotiimi Oy, ja Pia Hautamäki, KTT, Tampereen ammattikorkeakoulu

Kuva: Krakenimages on Unsplash, muokannut Jukka Heikkilä