



RYHMÄTYÖ JA KYSELEVÄ OPETUS OSTOTOI- MINTOJEN INNOSTAVASSA OPETUKSESSA

Mika Liedes

Ammatillisen opettajankoulutuksen
kehittämishanke
Helmikuu 2012
Ammatillinen opettajakorkeakoulu
Tampereen ammattikorkeakoulu

Tampereen ammattikorkeakoulu
Ammatillinen opettajakorkeakoulu

Mika Liedes

Kehittämishanke / Ryhmätyö ja kyselevä opetus ostotoimintojen innostavassa opetuksessa

19 sivua

Helmikuu 2012

TIIVISTELMÄ

Tämän kehittämishankkeen tarkoituksena oli tuottaa oppimateriaali osto- ja hankintatoiminnasta sekä testata materiaalin toimivuus käytännössä. Tarve oppimateriaalin tekemiseen tuli Kokkolan kauppaopiston taholta ja aineisto myös luovutetaan oppilaitokselle myöhempää mahdollista käyttöä varten. Käsittelin myös lähtötilannetta ennen oppimateriaalin tekemistä, jossa avasin näkökulmia opiskelijaan, opettajaan, oppilaitokseen, materiaalin sisältöön ja eri opetusmenetelmiin.

Oppimateriaali suunniteltiin ostotoiminnan kurssisisällön mukaisesti ja hanke toteutettiin myynnin ammattitutkinnon opiskelijoiden kanssa yhteistyössä. Oppimateriaali sisältää tuotteiden tilaus- ja vastaanottoprosessin, sähköisten järjestelmien periaatteet, saldot & inventointi osion, vastaanottotarkistuksen & reklamaatiot ja varastoinnin periaatteet. Oppimateriaali toteutettiin Powerpoint-ohjelmalla.

Kehittämishankkeen tavoitteena on löytää vastaukset kysymyksiin:

1. Olenko luonut oppimista edistävää ilmapiiriä?
2. Onko opetukseni ollut innostavaa?
3. Onko ryhmätyö osa oppimista edistävää ilmapiiriä?
4. Onko kyselevä opetus yksi innostavan opettamisen työkaluista?

Kehittämishankkeen tuloksena syntyi oppimateriaali, joka on helposti muokattavissa. Oppimateriaalia ei liitetä kehittämishankkeen raporttiin, mutta tarvittaessa se on saatavilla tekijältä. Oppimateriaalin toimivuus testattiin arvioimalla omaa opettamista sekä opiskelijoilta saaman palautteen avulla. Itsearvioinnin ja opiskelijoiden vastausten perusteella voidaan päätellä, että opetus oli innostavaa ja pystyin luomaan oppimista edistävää ilmapiiriä. Palaute ryhmätöistä oli positiivista ja opiskelijat pitivät niistä. Ryhmätyö on yksi työkalu, kun halutaan parantaa oppimista edistävää ilmapiiriä. Kyselevä opetus sai opiskelijat innostumaan ja palautteen perusteella sitä voi käyttää yhtenä innostavan opettamisen työkaluna.

Asiasanat: ilmapiiri, oppimateriaali, ryhmätyö

Sisällysluettelo

1 Johdanto	4
1.1 Lähtökohdat ja tavoitteet.....	4
1.2 Tutkimuskysymykset	7
2 Lähtötilanne ennen oppimateriaalin tekemistä.....	9
2.1 Opiskelija	10
2.2 Opettaja	10
2.3 Oppilaitos	11
2.4 Sisältö.....	11
2.5 Opetusmenetelmät.....	11
3 Oppimateriaalin laatiminen	13
3.1 Oppimateriaalin suunnittelu ja sisältötiedon hankinta	13
3.2 Oppimateriaalin ja käytettyjen opetusmenetelmien toimivuus	14
4 Johtopäätökset ja pohdinta	17
Lähteet.....	20
Liite 1 Opetustuntien arviointi	21
Liite 2 Oppimateriaalin sisällysluettelo	22

1 Johdanto

Kirjoitan kehittämishankkeen johdannon vastaamalla kysymyksiin: what, when, why, who ja how? Tämä 5 W käytäntö palautui mieleeni, kun muistelin vanhoja työpaikkojani. 5 W käytäntö on teollisuudessa käytetty prosessimalli, jonka avulla tuotantoprosessit kuvataan ja arvioidaan. Mallia käytetään laatutyössä ja sillä on helppo tarkistaa ovatko kaikki prosessikuvaukseen liittyvät elementit mukana.

What (Mitä). Tämän kehityshankkeen tarkoitus oli saada työstettyä oppimateriaali, joka käsittelee ostotoimintaa ja otetaan käyttöön Kokkolan kauppaopistossa.

When (Milloin). Oppimateriaalin työstämisen aloitin elokuun alussa ja sain sen valmiiksi ennen ensimmäistä opetuspäivää syyskuun alussa. Oppimateriaali testattiin opetuksen aikana ja kehittämishanke oli valmis tarkasteluun marraskuun lopussa 2011.

Why (Miksi). Tarve oppimateriaalin tekemiseen tuli Kokkolan kauppaopiston aikuiskoulutuksen koulutuspäällikön taholta. Heiltä puuttui myyjän ammattitutkinnon yhden osa-alueen eli ostotoiminnan opettaja, joten päätin työstää oppimateriaalin, mitä vastaisuudessa voisivat myös muut opettajat hyödyntää.

Who (Kuka). Opetusmateriaalin teki meikäläinen eli Mika Liedes ja oppilaat saivat olla kyseisen materiaalin testaajina ja palautteen antajina.

How (Miten). Materiaali suunniteltiin ensin myyjän ammattitutkinnon vaatimusten pohjalta. Seuraavassa vaiheessa oli aineiston kerääminen ja sen työstäminen ja lopuksi materiaalin toimivuutta testattiin oikeassa oppimisympäristössä.

1.1 Lähtökohdat ja tavoitteet

Tämän kehittämishankkeen tarkoitus on tehdä oppimateriaali Kokkolan kauppaopiston käyttöön sekä testata materiaali käytännön opetustyössä. Myös muut opettajat voivat halutessaan käyttää tekemääni materiaalia, kunhan tekijä mainitaan.

Suurimman ongelman opetusmateriaalin kokoamisessa havaitsin heti työni alussa. Alkuun vaikutti siltä, ettei ostotoiminnasta ole kirjoitettua kirjallisuutta käytännössä ollenkaan, eli minulta puuttui olennainen siis lähteet. Muistin, että edellinen työpaikkani Oy Finn-Marin Ltd järjesti henkilöstölle ostamiseen liittyvän koulutuksen ja etsin silloisen opettajan ja hänen yhteystietonsa. Häneltä sain luvan käyttää muutaman vuoden takaista materiaalia ja sitten löysin todella hyvän kirjan *Ostajan opas myyjälle*, jonka tekijänä on Maarit Balac. Lisäksi itselläni on viiden vuoden kokemus ostopäällikön työstä Finn-Marinin venetehtaalla Kokkolassa. Ilman omaa kokemusta opetusmateriaalin työstäminen olisi saattanut olla huomattavasti vaikeampaa.

Kauppaopiston koulutuspäällikkö toimitti minulle ostotoiminnan kurssisisällön, jonka perusteella aloin työstää oppimateriaalia myyjän ammattitutkintoa varten. Ostotoiminnan koulutuksen tuntimäärä on 28 tuntia ja myyjän ammattitutkinto suoritetaan monimuotokoulutuksena, joka sisältää lähiopetusta sekä ohjattua itsenäistä työskentelyä omiin työtehtäviin soveltuen henkilökohtaisen opintosuunnitelman mukaisesti. Koulutuspäällikön mukaan opiskelijat kaipaavat kouluttajia, joilla on linkki työelämään ja he ovat tehneet sitä työtä, mitä he kouluttavat.

Oppimateriaalin on tarkoitus olla selkeä ja johdonmukaisesti etenevä opintosisältöjen mukaan. Käytännössä sain itse suunnitella materiaalin ja testaus tapahtui luokassa oikeassa opetustilanteessa. Tarkoitukseni oli luoda oppimista edistävä ilmapiiri ja olla myös itse opettajana innostava. Teetin ryhmätöitä ja harrastin kyselevää opetusta, koska ne ovat mielenkiintoisimmat opetusmenetelmät, mitä olemme opiskelleet opettajakoulutuksen aikana. Lisäksi yritin katkaista luento-opetusta videoilla, jotka sivuavat ostotoimintaa. Tähtinä näillä videoilla esiintyvät muun muassa Uuno Turhapuro ja Kummelin pojat.

Hyppösen & Lindenin (2009, 11) mukaan opintojakson suunnittelussa olisi hyvä lähteä liikkeelle opiskelijoiden osaamiselle asetettavien tavoitteiden määrittelemisestä. Tavoitteet ohjaavat oppimisen suuntaa ja syvyyttä sekä ovat arvioinnin perusta. Niitä asetettaessa on hyvä huomioida opiskelijoiden esitiedot sekä yhteydet muihin opintojaksoihin kumulatiivisen ja kokonaisvaltaisen oppimisen mahdollistamiseksi ja saavuttamiseksi. Koulutuspäällikön kanssa kävimme ryhmän opiskelijat läpi ja selvitimme taustoja ja hän kertoi myös aiemmasta myyjän ammattitutkinto koulutuksesta. Mielestäni sain riittävä-

ti tietoa materiaalin työstämiseen. Esitiedoista ja opiskelijoiden työhistoriasta pystyy myös päättämään lukuisia eri asioita, esimerkiksi mahdolliset olemassa olevat tiedot ostotoiminnasta.

Ihmiseen liittyy olennaisesti kehollisuus, tajunnallisuus ja situationaalisuus. Mielestäni jos jokin näistä kolmesta puuttuu, niin ei enää puhuta ihmisestä. Ihmisen käyttäytymiseen vaikuttaa sosiaalinen yhteisö ja ympäristö. Ihminen on kykenevä oppimaan koko ajan uutta ja myös soveltamaan oppimansa tiedon aikaan ja paikkaan. Mielestäni ihminen pystyy oppimaan parhaiten kokemuksellisuuden kautta, esimerkkien kautta elämästä ja työstä. Opettajan tehtävänä on ohjata opiskelijaa ja huomioida opiskelija. Myös oppilaan ajatusten tukeminen on opettajan tehtävä, yhdessä opiskelijan kanssa selvittäään mitä oppija tietää opetettavasta asiasta.

Oppimisen edellytyksenä on, että oppija itse kykenee arvioimaan, mitä hän kulloinkin opittavasta asiasta oppinut ja sisäistänyt. Näin myös itsearviointi ja reflektitaito korostuvat. Jos oppija ei ole sisäistänyt, miksi tietty asia pitää muistaa tai osata, ei opitulla välttämättä ole kovin merkittävää siirtovaikutusta: opittua ei osata käyttää uusissa tilanteissa. (Rauste-VonWright & VonWright, 1997).

Opetusmenetelmät viittaavat opettajan käyttämiin erilaisiin tekniikoihin. Opetustyylin sijaan kuvaa opettajan tapaa ilmaista itseään opetuksen aikana. Se liittyy keskeisesti opettajan identiteettiin, persoonaan ja luonteeseen. Eri opettajat voivat käyttää samoja opetusmenetelmiä samojen asiasisältöjen opettamiseen, mutta opettavat kuitenkin eri tavalla ja eri tyyllillä. Eri opettajat tukevatkin erilaista opiskelua ja ohjaavat opiskelijoita erilaisiin oppimisprosesseihin. Pelkkien opetusmenetelmien tarkastelu johtaa helposti opetuksen yhdenmukaistamiseen. Kiinnitettäessä huomio opetusmenetelmien ohella opetustyyliin huomioidaan myös opettaja opetustilanteiden yksilöllisyys. (Hyppönen ym., 2009, 12).

Hyppönen ym. (2009, 12 - 13) löytävät kaksi lähestymistapaa opettamiseen: sisältölähtöisen ja oppilaslähtöisen. Opettamisen lähestymistavat viittaavat opettajan opetustoimintaan ja tyyliin opettaa. Ne vaikuttavat siihen, mitä ja miten opettaja opettaa ja mitä hän arvostaa tuloksina. Opettamisen sisältölähtöiseen lähestymistapaan yhdistyy käsitys oppimisesta tiedon määrällisenä lisääntymisenä, ja siinä opettaminen hahmotetaan tie-

don mekaanisena siirtämisenä opiskelijoille. Lähestymistapa kuvaa opetustoimintaa, jossa opetuksen keskiössä on opetettava tieto, joka pyritään siirtämään opiskelijoille. Opettamisen oppilaslähtöinen lähestymistapa taas viittaa opetustoimintaan, jossa tavoitteena on opiskelijoiden oppimisprosessin edistäminen. Lähestymistapaan sisältyy näkemys oppimisesta opiskelijoiden käsityksen muuttumisena, kehittymisenä ja oppimisena. Siinä opettamisen tehtäväksi määritellään opiskelijoiden oppimisen edistäminen. Oma näkemykseni on oppilähtöinen lähestymistapa, koska haluan opiskelijoiden käsitysten muuttuvan ja oppimisen edistyvän. Monella opiskelijoista voi olla ennakkokäsitys esimerkiksi ostajasta, jos he ovat työelämässään aina olleet myyjiä. Tarkoitukseni on pyrkiä tuomaan opetuksessa esille myyjän ja ostajan yhteistyö, koska vain yhteistyöllä voidaan saavuttaa pitkäjänteisiä kumppanuuksia.

1.2 Tutkimuskysymykset

Hankkeeni nivoutuu opettamiseen, opettamisen ilmapiiriin ja erilaisiin opetusmenetelmiin. Tutkimukseni kysymykset ovat seuraavat:

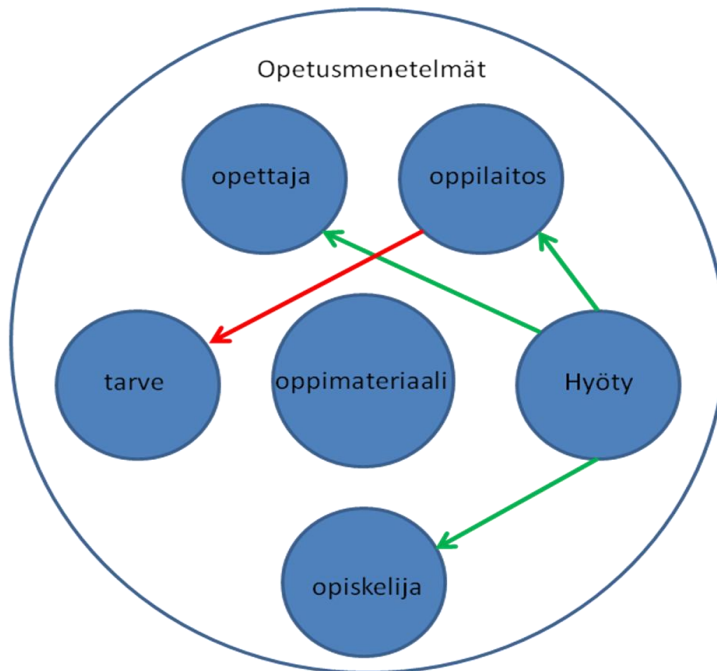
1. Olenko luonut oppimista edistävää ilmapiiriä?
2. Onko opetukseni ollut innostavaa?
3. Onko ryhmätyö osa oppimista edistävää ilmapiiriä?
4. Onko kyselevä opetus yksi innostavan opettamisen työkaluista?

Kyseessä on kvalitatiivinen tutkimus, jossa opettamista pyritään ymmärtämään, soveltamaan ja tulkitsemaan. Opetuksen aikana opiskelijoita haastateltiin sekä ryhmässä että henkilökohtaisesti ja lisäksi he antoivat kirjallisen palautteen opintokokonaisuuden arviointilomakkeella, jonka he palauttivat viimeisen tunnin jälkeen. Opetustuntien arvioinnissa oli neljätoista kysymystä, jotka opiskelija arvioi asteikolla 1 – 5, jossa 5 oli kiitettävä ja 1 oli kehitettävä.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa analyysin pääpaino on numero arvioiden sijaan mielipiteiden sekä niiden syiden ja seurausten selvittämisessä. Kvalitatiivinen tutkimus perustuu usein haastatteluihin ja ryhmäkeskusteluihin. On muistettava, että saatu tieto ei ole

yleistettävää, vaan se koskee ainoastaan tutkittavaa joukkoa. Tiedonkeruu tapahtuu tyyppillisesti kasvotusten tai henkilökohtaisina haastatteluina. (Taloustutkimus Oy 2007).

2 Lähtötilanne ennen oppimateriaalin tekemistä



Kuva 1. Lähtötilanne oppilaitoksen tarpeesta, oppimateriaalista hyötyjistä ja opetusmenetelmistä

Kuva 1 kuvaa lähtötilannetta, missä olin ennen kuin aloitin oppimateriaalin tekemisen. Tarve oppimateriaaliin ja opettamiseen tuli oppilaitoksen taholta. Tarkoitukseni oli tehdä laadukas oppimateriaali, jota myös muut opettajat voivat myöhemmin hyödyntää, koska annan sen oppilaitokselle käyttöön. Myös opiskelijat hyötyvät oppimateriaalista, koska he oppivat uusia asioita. Opetusmenetelmät, joita tutkin olivat ryhmätyö ja kyselevä opetus. Opetusmenetelmät ovat tärkeä osa opettamista, joten olen sijoittanut ne ympyrän sisälle kuvaamaan niiden vaikutusta opettajaan, oppilaitokseen, opiskelijaan ja oppimateriaaliin.

Hyppösen ym. (2009, 34) mukaan opetusmenetelmät kuvaavat opetuksen toteuttamista. Ne ovat joukko vuorovaikutuksen erilaisia muotoja, joiden avulla pyritään tukemaan opiskelijoiden oppimista ja motivointia. Opetusmenetelmien valintaa edeltää alustava osaamistavoitteiden suunnittelu ja opiskelijoihin tutustuminen. Tämän jälkeen huomio kohdistuu siihen, minkälaisella toiminnalla asetetut tavoitteet ovat saavutettavissa. Suunnitelmien pohjalta voidaan soveltaa erilaisia opetusmenetelmiä ja yhdistellä niitä

tavoitteiden luonteen mukaan sopivien toimintatapojen löytymiseksi. Yksittäisiä menetelmiä voi ja kannattaa yhdistellä ja muunnella erilaisiksi kokonaisuuksiksi. Opetustilanteen rytmittäminen eri menetelmillä edistää opiskelijoiden motivointia sekä kiinnostuksen ylläpitämistä.

Opetusmenetelmät vaikuttavat oppimateriaalin rakenteeseen, opiskelijaan, opettajaan ja oppilaitokseen. Opiskelija kokee opetuksen mielekkääksi, kun opetus on muutakin kuin kuuntelemista. Opettaja voi halutessaan kokeilla erilaisia menetelmiä ja todeta niiden toimivuuden tietyille ryhmille sekä saada myös itse intoa opettamiseen.

2.1 Opiskelija

Myyjän ammattitutkintoon osallistuvat opiskelijat ovat kovin eri tasoisia tietotaidoiltaan, jos mietitään ostotoiminnan prosesseja tai ostotoimintaan liittyviä asioita yleensä. Osalla opiskelijoista ei ole työkokemusta juuri lainkaan, osa on toiminut itsenäisenä yrittäjänä ja osa erilaisissa työpaikoissa, joissa ei olla ostotoiminnan kanssa tekemisissä. Oppimateriaalin pitää siis lähteä liikkeelle perusasioista ja peruskäsitteistä, jotta esimerkiksi kurssin aikana järjestetyistä yritysvierailuista saadaan enemmän irti.

Oppimateriaali etenee loogisesti ja käsittää oppijaksolle asetetut sisältötavoitteet. Opiskelija hallitsee ostotoiminnan ja logistiikan perusasiat teoriassa ja hän voi käyttää hankkimiaan tietoja myös käytännössä. Opiskelijan tulisi huomata, että ostajan työ ei paljon eroa myyjän työstä, ihmiset istuvat vain vastakkaisilla puolilla pöytää.

2.2 Opettaja

Minulla on viiden vuoden kokemus ostotoiminnasta ja logistiikasta, joten aiheesta tiedän paljon. Haasteena oli saada oma omaksumani tieto välitettyä opiskelijoille, sillä opettajataitoni ovat vasta alkuvaiheessa. Oppimateriaalin avulla myös muut opettajat pystyvät jakamaan opetuksen sisällön tuntisuunnitelmaan ja myös jatko työstämään materiaalia niin halutessaan. Uskon ja toivon, että näin myös tapahtuu ja ostotoiminnan koulutus olisi astetta helpompaa myös opettajille.

2.3 Oppilaitos

Oppilaitos tarvitsee opettajia ja opettajat tarvitsevat oppimateriaalia, joka on heillä apuna opetuksessa. Oppilaitos hyötyy valmiista oppimateriaalista, koska opettajan aika ei kulu pelkästään materiaalin tekoon. Opettajalla on valmis oppimateriaali, jota hän voi käyttää sellaisenaan tai muokata sitä niin halutessaan. Tunteihin valmistautuminen ei vie niin paljon aikaa ja oppimateriaali mahdollistaa oppimisen vähemmällä valmistelulla.

2.4 Sisältö

Oppimateriaalin sisältö on suunniteltu koulutuspäällikön antaman sisältöohjeistuksen mukaan. Käytännössä suurin osa materiaalista perustuu omiin kokemuksiin ostotoiminnasta ja hyvän rungon sain Maarit Balacin kirjasta Ostajan opas myyjälle. Maarit Balac lähestyy ostotoimintaa myyjän näkökulmasta ja kirjasta löytyy loistavia vinkkejä myyjille. Samansuuntaisia ajatuksia on myös Markku Jussilalla, mutta hän korostaa omassa koulutuksessaan pitkäjänteisen yhteistyön merkitystä.

Oppimateriaali jakautuu pääteemoihin, jotka ovat tuotteiden tilaus - ja vastaanotto prosessi, sähköisten tilausjärjestelmien periaatteet, saldot ja inventointi, vastaanottotarkistus ja reklamaatiot, varastoinnin periaatteet ja asiakkaalle tilatun tavaran toimitusprosessi. Eniten tunteja käytin tuotteiden tilaus – ja vastaanottoprosessiin ja siinä osiossa sivuttiin paljon myös muita aiheita. Loput pääaiheet olivat noin kahden tunnin opettamisjaksoja ja niissä tavoitteena oli, että opiskelijat osaavat perusteet.

2.5 Opetusmenetelmät

Lainaan tähän Hyppösen (2006) käsityksiä erilaisista opetusmenetelmistä, joita käytän testatessani oppimateriaalia aidossa luokkatilanteessa. Olen käyttänyt myös muita opetusmenetelmiä kuin kyselevä opetus ja ryhmätyöt, mutta ne eivät kuulu omien tutkimuskysymysteni piiriin, joten selvennän niitä lyhyesti. Muita opetusmenetelmiä joita käytin olivat yhteenvedot, osallistujat opettavat ja paneelikeskustelu.

Yhteenvedot opetusmenetelmänä olivat helppo toteuttaa. Yhteenvedot voi kerätä paperille ja purkaa ne sitten pienryhmissä. Käytin usein yhteenvedoja tunnin lopuksi ja silloin yritin kiteyttää käsitellyt asiat ja toin julki myös omia näkemyksiäni. Osallistujat opettavat oli hyvä kokemus, koska siinä opiskelijat valmistelivat ja opettivat toisilleen omaa tietämystään ostotoiminnasta. Tätä opetusmenetelmää käytin yhden kerran. Myös paneelikeskustelua kävimme yhden kerran ja se vaikutti olevan opiskelijoista mielenkiintoista. Paneelikeskustelussa kootaan opiskelijoista paneeli, jossa jokainen pääsee esittämään oman näkemyksensä keskusteltaviin asioihin. Valitettavasti ryhmän hiljaisimpia en saanut osallistumaan paneelikeskusteluun.

Kyselevä opetus. Opettaja kyselee opiskelijoilta, opiskelijat kyselevät opettajalta tai opiskelijat kyselevät opiskelijoilta. Kysymykset voidaan antaa etukäteen, luoda yhdessä tai synnyttää spontaanisti. Kysymysten laatuun kannattaa kiinnittää huomiota ja selkeät kysymykset auttavat kokonaisuuden hahmottamisessa. Opettajan pitää olla aidosti kiinnostunut opiskelijoiden vastauksista ja myös näyttää se omalla elekielellä.

Kyselevän opetuksen yksi idea on, että opettaja antaa opiskelijoilleen lukutehtäviä ja tämän jälkeen pyytää heitä vastaamaan kysymyksiin, jotka hän joko itse esittää suullisesti tai jotka ovat työkirjasta. Sen jälkeen opettaja käy tarkemmin läpi annetun tekstin, kysyy lisää kysymyksiä ja selittää epäselväksi jääneitä kohtia. Virittäviä kysymyksiä voidaan esittää myös ennen opetustilannetta ja antaa opiskelijoille tilaisuus itse miettiä asiaa ja aktivoita tilanteeseen sopivia tietoja. Virittäviä kysymyksiä voidaan käsitellä kirjallisesti tai suullisesti. (Lonka & Lonka, 1991, 17 & 117).

Ryhmätyö. Opetusryhmä jaetaan pienryhmiin, joille annetaan jokin tehtävä ja aikataulu. Ryhmät voivat pohtia samoja tai eri kysymyksiä Ryhmän lopputulos voidaan purkaa: raporttina, esitelmänä, opetustuokiona, keskusteluna tms. Ryhmän jäsenille voidaan antaa rooleja omia vastuualueita ja onnistuminen riippuu osallistujien panoksesta ja tehtävänannosta.

3 Oppimateriaalin laatiminen

Oppimateriaalin toteutuksen aloitin tutustumalla kurssin opiskelijoihin niin tarkasti, että pystyin muodostamaan käsityksen opiskelijoiden tämänhetkisestä tietotaidosta. Ryhmä oli mielenkiintoinen, koska ikähaitari, elämäkokemus ja tietotaso olivat kovin erilaisia. Ryhmässä oli selkeästi opiskelijoita, jotka vaikuttivat toisten mielipiteisiin ja loistivat tietotaidoillaan. Oppimateriaalin toteuttaminen oli mielestäni iso haaste ja varsinkin materiaalin oikean tason löytäminen, jotta opetus ei olisi toisille liian helppoa ja toisille liian vaikeaa.

3.1 Oppimateriaalin suunnittelu ja sisältötiedon hankinta

Oppimateriaalin suunnitteluun sain aikalailla vapaat kädet ja koulutuspäällikkö antoi minulle suunnittelemani kurssisisällön, minkä mukaan pystyin rakentamaan materiaalin. Eniten aikaa vei laajin käsiteltävä aihealue eli *tuotteiden tilaus- ja vastaanotto-prosessi*. Yritin suunnitella materiaalin niin, että *tuotteiden tilaus- ja vastaanotto-prosessi* käsitteli peruskäsitteitä ja perustietoja ja viisi muuta aihealuetta olivat enemmän yksityiskohtaista aihepiiriin liittyvää materiaalia. Suurimman osan oppimateriaalista toteutin Powerpoint – esityksen avulla ja esitykseen oli suoraan linkitetty kuvallinen materiaali eli videot.

Suunnittelin materiaalin niin, että jokaiseen tuntiin tuli vähintään yksi kuvallinen tai muu tauko ja jokainen iso osa-alue päättyi joko kertaukseen tai ryhmätehtävään. Kuvallinen tauko käytännössä tarkoittaa videota, joka liittyi käsiteltävään aiheeseen. Liikkuvan kuvan tarkoituksena on vireyttää ryhmää ja saada aikaan positiivinen tauko opettamiseen ja opiskelijoille pieni aivojen lepuutushetki.

Aiemmin mainitsin, että suurin ongelma alussa oli lähteiden puuttuminen. Maarit Balacin kirja *Ostajan opas myyjälle* koitui minulle pelastukseksi, sillä kirjoittajan näkökulma oli mielenkiintoinen. Maarit Balacin mielestä ostaja ja myyjä tekevät käytännössä samaa työtä, mutta ainoastaan pöydän toisella puolella. Tämä näkökulma auttoi minua hahmottamaan materiaalin suunnittelun ja osa oppimateriaalin järjestyksestä on tehty Balacin kirjan sisällysluettelon mukaan.

Sisältötiedon keruu ostotoiminnasta ja aineiston työstäminen alkoi saatavilla olevaan kirjallisuuteen tutustumalla. Balacin kirja oli todellinen löytö ja luin sen huolellisesti ja lisäksi sain siitä hyviä ajatuksia. Kirja auttoi minua myös palauttamaan mieliin ostamiseen ja hankintaan liittyviä peruselementtejä, jotka minulta olivat unohtuneet. Aikaa oli kuitenkin kulunut yli kolme vuotta siitä, kun viimeksi olin toiminut päätoimisesti ostopäällikkönä.

Käytännössä minulla oli kaksi kirjallista materiaalia, siis aiemmin mainittu Balacin kirja ja Jussilan koulutusmateriaali. Jussilan koulutukseen olin myös itse osallistunut. Mielinkiintoista oli huomata kuinka eri tavalla kaksi eri tekijää ajattelee ja näkökantojen erilaisuus antoi mielestäni mukavaa vuorovaikutusta oppimateriaaliin. On kyllä tunnus-tettava, että oma kokemukseni ostotoiminnasta oli ensiarvoisen tärkeää, sillä muuten aineiston tekeminen olisi kestänyt huomattavasti kauemmin.

Näistä kahdesta lähteestä löytyi oppimateriaalin perusta, joihin tein sitten tarkennuksia eri internet-lähteistä. Omaa asiantuntemustani ostotoiminnasta käytin myös hyväkseni, koska osa asioista ja kokonaisuuksista oli vielä tuoreessa muistissa. Haastavaa oli yrittää miettiä materiaalin riittävyys koko opintojaksolle. Päätin tehdä materiaalia riittävästi, jotta se ei ainakaan missään nimessä loppuisi kesken. Toinen haastava asia oli pysyä käsiteltävässä aiheessa, mielestäni tähän käytin todella paljon aikaa ja voimavaroja sekä kertosin materiaalia useaan kertaan. Aiheessa pysyminen oli vaikeaa, koska oppimateriaalia oli paljon ja aluksi kokonaisuuden hahmottaminen hankalaa.

3.2 Oppimateriaalin ja käytettyjen opetusmenetelmien toimivuus

Oppimateriaali testattiin opiskelijoilla ja paikka oli luokka eli oikea oppimisympäristö. Oppimateriaalin on tarkoitus olla selkeä ja johdonmukainen, sekä etenevän opintosisältöjen mukaan. Minulla oli siitä onnellinen tilanne, että opiskelijat joiden kanssa oppimateriaalia testasimme, antoivat palautetta. Palautetta sain sekä tunnin aikana ja tuntien jälkeen. Opiskelijat olivat suorasanaisia ja antoivat sekä positiivista että negatiivista palautetta sanallisesti.

*Tuotteiden tilaus – ja vastaanotto*prosessi oli laajin yksittäinen kokonaisuus opetusjaksossa ja tähän käytin eniten aikaa ja vaivaa. Mielestäni kaikkien opiskelijoiden on tiedettävä perusteet, jotta ostotoimintaa voidaan kouluttaa myöhemmin syvällisemmin. Opetin materiaalia esimerkkien kautta, joita olemme havainneet yrityksissä vieraillessamme ja opiskelijat vaikuttivat omaksuvan asioita. Esimerkit yrityksistä oli hyvä apuväline, koska yhdessä koetut yritysvierailut jäivät opiskelijoiden mieleen. Ryhmätehtävässä luokka jaettiin kolmeen eri ryhmään ja painotin tehtävän tärkeyttä. Aikaa annoin noin tunnin verran keskustella tehtävänannosta ja jokainen ryhmä esitti saamansa vastaukset luokan edessä, jotta kaikki luokassa pystyivät osallistumaan keskusteluun.

Testaaminen eli opettaminen oli normaalia opetusta, jossa opetin ja käytin laatimaani oppimateriaalia. Pyrin olemaan innostunut ja jos huomasin, että luokka väsähti, silloin innostin oppilaita keskusteluun tai pidin pienen tauon. Olin melkoisen innostunut, koska tämä oli minulle ensimmäinen suurempi kokonaisuus, jonka opetin. Huomasin myös, että näyttämäni videon pätkät katkaisivat sopivasti tunteja ja opiskelijat vaikuttivat pitävän niistä.

Tuntien kuluessa huomasin pariin otteeseen, että olin kyseisen asian jo kertonut aiemmin. Tällä tarkoitan sitä, että olin innostunut kertomaan tarinaa, joka oli jo sivunnut aihetta. Toisaalta ei huolta, asian voi helposti sivuuttaa ja jatkaa seuraavaan aiheeseen, mutta oppimateriaalissa on parantamisen varaa. Toinen seikka, joka johtuu vähäisestä opettamisesta, on, etten muista olinko kertonut jonkun esimerkin aiemmin. Olisi ollut järkevää merkitä omaan oppimateriaaliin, mitä esimerkkejä kertoo missäkin vaiheessa, mutta menköön tämä innostuksen piikkiin ja voihan oppilaita kysyä olenko jo kertonut tämän.

Itsearvioinnin perusteella väitän, että oppimateriaali on kelvollinen. Opiskelijat antoivat palautteessa oppimateriaalista keskimäärin 4,1 pistettä, vaihteluväli oli 3 – 5 pistettä. Opettamista ehdottomasti helpotti oma tietotaito opetettavasta asiasta ja se sai myös opiskelijat tuntemaan saavansa hyvää opetusta. Saatoin sisällön kertauksen aikana jopa jankuttaa omasta mielestäni tärkeitä asioita, mutta opiskelijat eivät tähän reagoineet negatiivisesti. Taisi olla jopa päinvastoin, että vastatessaan väärin muut opiskelijat auttoivat ja oppimista tapahtui. Valitettavasti *varastoinnin periaatteet ja asiakkaalle tilatun tavaran toimitusprosessi ja täsmällisyyden merkitys* jäivät opettamatta. Aikaa ei yksin-

kertaisesti enää ollut ja halusin kerrata koko kurssin pääasiat, joten nuo kaksi kokonaisuutta jäivät tällä kertaa opettamatta. Ehkä sitten seuraavalle kurssille osaan jaksottaa aikaani paremmin ja myös tällä kertaa käsittelemättä jääneet aiheet ehditään käsittelemään.

4 Johtopäätökset ja pohdinta

On itsestään selvää, että yksi tärkeimmistä vaiheista tässä kehittämishankkeessa on ollut oppimateriaalin testaus. Iso haaste oli saada materiaalista riittävän laaja, mutta myös pitää mielessä, että se ei saa paisua liian suureksi. Tämän ensimmäisen testikerran jälkeen tarkastelen materiaalia uudelleen ja tulen tekemään siihen myös sisällöllisiä korjauksia ja joitain lisäyksiä, varsinkin ulkomaan ostotoimintaan.

Repo-Kaarento (2007) kertoo, että oppimista edistävä ilmapiiri on innostava, haastava ja hyväntahtoinen. Usein opettajan haasteena on luoda innostava ilmapiiri aika monimuotoiselle ryhmälle. Opettajan oma innostus tarttuu ja on tärkeä keino ilmapiirin luomisessa ja innostavassa opetuksessa. Lisäksi opiskelijoiden välisen vuorovaikutuksen käynnistäminen ja tukeminen edistää oppimista ja välitöntä ilmapiiriä. Aikuiset ovat usein ryhmän voimavara ja heidän tiedon ja näkemyksiensä varaan on hyvä rakentaa oppimista edistävää ilmapiiriä. Opettajan ja opiskeluilmapiirin rentous ja hyväntahtoisuus helpottavat oppimiseen liittyvien haasteiden ylittämistä.

Tämän opiskelijaryhmän opettaminen oli minulle ensimmäinen opetustyö koko elämäni aikana. Ehkä juuri tästä ensimmäisestä kerrasta johtuen minusta on tuntunut, että olin innostuneessa mielentilassa aina opetustilanteessa. Olin innostunut sekä itse käsiteltävästä aiheesta, että myös mahdollisuudesta päästä opettamaan ja kouluttamaan. Opetustuntien arvioinnissa opiskelijat antoivat opettajan innostuneisuudesta keskimäärin 4,4 pistettä ja vaihteluväli oli 4 – 5 pistettä, joten oma innostumiseni välittyi myös opiskelijoihin.

Haasteena olivat koko ajan opetettavan ryhmän erilaiset tietotaidot, siis ryhmä oli hyvin heterogeeninen. Toinen haasteellinen asia oli parin vahvan persoonan vaikutus koko opiskelijaryhmään. Yritin ottaa huomioon vahvat persoonat, mutta samanaikaisesti yritin myös tukea hieman hiljaisempia opiskelijoita. Vaikuttaa siltä, että hiljaiset saivat ääntänsä kuuluville ja toivottavasti myös heille jäi ostotoiminnasta jotain repun perälle tulevaisuutta varten.

Mielestäni onnistuin luomaan *oppimista edistävää ilmapiiriä* ja sain oman innostukseni tarttumaan myös opiskelijoihin. Väittäisin huomaavani, jos opiskelijat eivät innostu

eivätkä halua oppia. Tarkoitukseni oli luoda välitön ja rento ilmapiiri, joka tukee oppimista ja jossa jokainen kykenee olemaan oma itsensä. Mielestäni innostuneen opettamisen lähtökohta on opettaa ja esiintyä luokan edessä omana itsenään, kuoppa on valmiina jos esität jotain muuta kuin itseäsi. Jos opiskelijat huomaavat heti alusta pitäen, että opettaja ei esitä mitään roolia, uskon että avoimuus ja vuorovaikutus on mahdollisuus saada käyntiin heti opetuksen alussa. Olin *innostava*, sillä minulla itsellä oli sisällä innostunut tunne ja opiskelijat antoivat palautetta osallistumalla opetukseen kyselemällä ja kyseenalaistamalla. Oliko opettaja oma rehellinen itsensä? Tähän kysymykseen arvioinnissa opiskelijat antoivat 4,9 pistettä ja vaihteluväli oli 4 – 5 pistettä.

Hyppönen ym. (2009, 39) raottaa ryhmätyön vahvuuksia ja haasteita. Ryhmätyön vahvuutena on, että se kehittää opiskelijoiden kykyjä tehdä asioita yhdessä muiden kanssa. Ryhmätyöskentely mahdollistaa myös toisilta oppimisen ja lisäksi ryhmätyön kautta opiskelijat oppivat omien näkemysten perustelemista ja esittämistä. Kun ryhmässä ratkotaan ongelmia, on mahdollista oppia toisilta korkeatasoisia ratkaisuja. Usein toimiva ryhmä onkin enemmän kuin osiensa summa.

Hyvään oppimiseen tähtäävän ryhmätyön synnyttäminen on haastavaa vaatien panostusta sekä opettajalta että opiskelijoilta. Usein ryhmien käynnistäminen vie paljon aikaa ja energiaa. Myös ryhmien toiminnan ja tehtävänannon ohjaaminen kuormittaa opettajaa. Ryhmien toimintaedellytysten turvaamiseksi ja oppimisen saavuttamiseksi toimintaa kannattaa liittää opettajan antamaa ohjausta, ohjeita ja erilaisia oppimateriaaleja. (Hyppönen ym. , 2009, 39).

Itse pidän ryhmätöistä, teen niitä mielelläni ja huomasin myös tämän opetuksen aikana, että ryhmätyö on verraton työkalu. Halusin antaa opiskelijoille ryhmätöitä siksi, että ryhmässä toimiminen on yksi päivänselvistä asioista nykyisessä työelämässä. Huomasin, että luokka oli jo valmiiksi jakautunut tiettyihin ryhmiin, joita en lähtenyt hajottamaan. Näin jälkeenpäin mietin, että olisiko pitänyt, mutta opiskelijat halusivat niin vahvasti pitäytyä omissa ryhmissään, joten annoin ryhmien pysyä entisellään.

Mielestäni ryhmätöiden tekeminen onnistui hyvin. Jos opiskelijat eivät ymmärtäneet, he kysyivät ja mikä tärkeää myös kyseenalaistivat vastausten purun yhteydessä. Meidän tapauksessamme ryhmän perustaminen ei vienyt aikaa, koska ryhmät olivat jo vahvasti

ryhmytyneet aiemman koulutuksen aikana. Sijoitin ryhmät fyysisesti kaikki eri paikkaan, jotta heille saatiin työskentelyrauha ja kiersin varmistamassa tehtävänantoa jokaisella ryhmällä erikseen. Ryhmän ratkoessa ongelmaa ja vastatessa kysymykseen huomasin, että oppimista tapahtui. Mielestäni *ryhmätyö* on yksi parhaista työkaluista, jos halutaan luoda oppimista edistävää ilmapiiriä. Ilmapiiri ryhmätöiden aikana oli innostava, haastava ja avoin sekä opiskelijat avoimia oppimiselle. Opiskelijat antoivat palautetta ryhmätöiden tasosta keskimäärin 4 pistettä, vaihteluväli oli 3 – 5 pistettä. Lisäksi opettajan palautteeseen ryhmätöistä opiskelijat antoivat keskimäärin 4 pistettä, vaihteluvälin ollessa 3 – 5 pistettä. Ryhmätöiden sisältöä pitää siis miettiä tarkemmin ja antaa selkeämmät tehtävänannot.

Hyppösen ym. (2009, 43) mukaan kyselevän opetuksen vahvuutena on, että siinä on mahdollista päästä lähemmäksi opiskelijoiden oman ymmärryksen tasoa. Se myös haastaa opiskelijoita käyttämään omia aivojaan sekä tekemään töitä omilla vahvuuksillaan. Kyselevän opetuksen haasteena on, että se vaatii paljon opettajalta. Opettaja kohtaa kysymyksiä, joihin ei tiedä heti vastauksia tai joita ei ymmärrä. Menetelmä vaatii myös hyviä vuorovaikutustaitoja, joita tarvitaan jotta opiskelijat saadaan osallistumaan.

Mielestäni haastavinta kyselevässä opetuksessa on saada hiljaiset opiskelijat mukaan opetukseen. Tämän haasteen kanssa ei olisi ollut mitään ongelmaa, jos jokaiseen kysymykseen olisi antanut aktiivisten vastata, mutta nyt oli tarkoitus saada koko luokka innostumaan. Käytin kyselevää opetusta varsinkin jaksojen alussa, jotta sain selville mitä opiskelijat tietävät tulevasta käsiteltävästä aiheesta ja usein myös keskeytin tunnin kyselemällä aiheeseen liittyviä mielipiteitä. Väitän, että *kyselevä opetus on yksi innostavan opetuksen työkaluista*, koska sitä voidaan käyttää varsinkin tuntien alussa hyvän ilmapiirin luomiseen. Lisäksi kyselevä opetus auttaa saamaan aikaiseksi oikean vuorovaikutuksen, sillä asettamalla oikeat kysymykset on mahdollisuus saada koko luokka innostumaan käsiteltävästä aiheesta.

Kysymykseen opettajan virittävät kysymykset ennen aihetta sain keskimäärin 4,1 pistettä, vaihteluväli oli 3 – 5 pistettä. Lisäksi oppilaiden mielipiteen kyseleminen antoi palautteessa keskimäärin 4,4 pistettä ja vaihteluväli oli 3 – 5 pistettä. Näiden tulosten perusteella vaikuttaa siltä, että kyselemällä on mahdollista saada aikaan vuorovaikutusta ja innostusta opiskelijoissa.

Lähteet

- Balac, M. 2009. Ostajan opas myyjälle. Saarijärvi: Saarijärven Offset paino.
- Hyppönen, O. 2006. Erilaisia opetusmenetelmiä – kuvaukset, vahvuudet ja haasteet. TKK Opetuksen ja opiskelijoiden tuki.
- Hyppönen, O. & Linden, S. 2009. Opettajan käsikirja – Opintojaksojen rakenteet, opetusmenetelmät ja arviointi. Espoo: HSE Print.
- Jussila, M. 2007. Ostokoulutus materiaali.
- Lonka K. ja Lonka I. 1991: Aktivoiva opetus. Käsikirja aikuisten ja nuorten opettajille. Tampere: Tammer-Paino Oy.
- Rauste-VonWright & VonWright, 1997. Opettaja tienhaarassa – konstruktivismia käytännössä. Viitattu 12.10.2011. <http://www.aducate.fi/oppimis-ja-ohjauskasityksia#konstruktivistinen>
- Repo-Kaarento, S. 2007. Opiskeluilmapiiri. Viitattu 30.10.2011. <http://www.avoin.helsinki.fi/opettajille/ilmapiiri.htm>
- Taloustutkimus Oy 2007. Kvalitatiivinen tutkimus. Viitattu 23.1.2012. http://www.taloustutkimus.fi/tuotteet_ja_palvelut/tiedonkeruuratkaisut_ja_monitila/kvalitatiivinen_tutkimus/
- Kirjallisuutta:
- Kotler, P. & Armstrong, C. 2007. Principles of Marketing.
- Wiio, O.A 1994. Johdatus viestintään. Helsinki: Weilin & Göös.

Liite 1 Opetustuntien arviointi

Kouluttaja Mika Liedes ja tuntien aiheena ostotoiminta

Arviointi 1 – 5 (5=kiitettävä, 1=kehitettävä)

Tuntien suunnittelu	5	4	3	2	1
Opetusmateriaali	5	4	3	2	1
Opetettavan asian hallinta	5	4	3	2	1
Myönteiseen ilmapiiriin kannustaminen	5	4	3	2	1
Oppilaiden huomioiminen	5	4	3	2	1
Oppilaiden mielipiteiden kysyminen	5	4	3	2	1
Vuorovaikutuksen ylläpitäminen oppilaisiin	5	4	3	2	1
Opettaja oli rehellinen ja oma itsensä	5	4	3	2	1
Opettajan innostuneisuus	5	4	3	2	1
Ryhmätöiden taso	5	4	3	2	1
Opettajan palaute ryhmätöistä	5	4	3	2	1
Opettajan virittävät kysymykset ennen aihetta	5	4	3	2	1
Palaute väärään vastaukseen	5	4	3	2	1
Yritysvierailut	5	4	3	2	1

Jokin asia jäi mieleen, mikä?

Liite 2 Oppimateriaalin sisällysluettelo

Sisällysluettelo

1 Tuotteiden tilaus – ja vastaanotto-prosessi	
Ostamisen perusteita	2-5
Esimerkki hankintaorganisaatiosta	6
Erilaisia sopimuksia	7
Ostamisen luonne	8
Ajatuksia ostamisesta	9-13
Ostamisen eettisyys	14-15
Aitoa yhteistyötä	16-18
Erilaisia hankintakanavia	19-21
Ryhmätehtävä	22-23
Ostamisen painoarvot	24-26
Esimerkkikuva tilausprosessista	27
Sopimusneuvottelut	28-31
Incoterms	32
Esimerkkikuva tarjousprosessista	33
Tarjous	34-38
2 Sähköisten tilausjärjestelmien periaatteet	
Perusteita	39-42
3 Saldot & inventointi	
Ostotoiminnan mittaaminen	43
Inventointi	44
4 Vastaanottotarkistus & reklamaatiot	
Ajatuksia reklamaatioista	45-46
Mitä reklamoidaan?	47
Reklamaatioiden hyvitykset	48-49
5 Varastoinnin periaatteet	
Ajatuksia varastoinnista	50-52
Hitaasti kiertävien tuotteiden käsittely	53
6 Asiakkaalle tilatun tavaran toimitusprosessi ja täsmällisyyden merkitys	
Toimitusvarmuus	54-56
7 Avainasiat	57
Lähteet	58