

---

**SEOSREHUKOULUTUSPÄIVÄN JÄRJESTÄMINEN  
AGRIMARKETIN MAATALOUSMYYJILLE**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Maaseutuelinkeinojen ko

Mustiala, 14.5.2010

Johan Söderholm



Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma  
Mustiala

Työn nimi                      Seosrehukoulutuksen järjestäminen Agrimarketin  
maatalousmyyjille

Tekijä                              Johan Söderholm

Ohjaava opettaja              Katariina Manni

Hyväksytty                      \_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_.20\_\_\_\_

Hyväksyjä

MUSTIALA  
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma  
Maatilatalouden suuntautumisvaihtoehto

---

<b>Tekijä</b>	Johan Söderholm	<b>Vuosi</b> 2010
<b>Työn nimi</b>	Seosrehukoulutuksen järjestäminen Agrimarketin maatalousmyyjille	

---

## TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyöni on Hankkija Maatalouden/Suomen Rehun toimeksianto. Tehtäväni oli järjestää Mustialassa Seosrehukoulutus Agrimarketin Maatalousmyyjille. Koulutuspäivän järjestämiseen sisältyivät käytännön järjestelyt sekä ohjelman luominen. Tarkoitus oli, että suunnittelen koulutuspäivässä käytettävät luentotavat ja aihealueet toimeksiantajan toiveiden mukaisesti. Toimeksiantajan tavoite oli, että kyseistä koulutuspäivän ohjelmarunkoa, voidaan käyttää myös jatkossa koulutustarkoitukseen.

Koulutuspäivän sisällön laatimisen lähtökohta oli, että koulutuspäivä on mahdollisimman kustannustehokas ja koulutuksen mielekkyys olisi hyvä. Koulutuspäivä viedään läpi tehokkaasti yhdessä päivässä. Koulutuspäivän ohjelma sisältää perinteistä luennointia, rastikoulutusta ja ryhmätyöskentelyä. Minun ja toimeksiantajan tavoitteena oli järjestää koulutus, jossa koulutettavat voivat esittää kysymyksiä ja luoda keskustelua.

Koulutustapahtuma ei rajoitu vain koulutuspäivään, vaan koulutus oli kolmivaiheinen. Ensimmäinen oli koulutuskutsun mukana lähetettävät ennakotehtävät, jotka koulutettavat tekevät koulutuspäivään mennessä. Toinen vaihe oli koulutukseen kutsuttujen omatoiminen tilavierailu seosrehuruokintatilalla, ennen koulutusta. Kolmas vaihe oli osallistuminen seosrehukoulutuspäivään Mustialassa.

Koulutuspäivän luennot olivat pääosin Suomen rehun henkilöstön pitämiä ja he käyttivät itse hankkimaansa koulutusmateriaalia. Luennoin itse koulutustilaisuudessa kahdessa osiossa. Ensimmäisessä osion aiheessa käsitelään perusteita nautan syömisestä ja toinen osio oli viidelle seosrehuruokintatilalle tehdyn kyselyn tulosten analysointia seosrehuruokinnan nykytilasta ja tulevaisuudesta kyseisillä tiloilla.

Työssäni olen käyttänyt kotimaista kirjallisuutta ja Hankkija-maatalouden materiaalia. Lisäksi olen saanut materiaalia työhön haastatteluista ja koulutuspäivän käytännön järjestämisestä.

**Avainsanat** Seosrehukoulutus, koulutuspäivä, koulutus

**Sivut** 35 s. + liitteet 1 s.

MUSTIALA

Degree Programme in Agricultural and Rural Industries  
Agriculture Option

---

<b>Author</b>	Johan Söderholm	<b>Year</b> 2010
<b>Subject of Bachelor's thesis</b>	Total mixed ration training for Agrimarket agribusiness sales personnel	

---

ABSTRACT

This thesis is an assignment from Suomen Rehu/Hankkija-Maatalous. My work was organizing total mixed ration (TMR) training for Agrimarket's agribusiness sellers at HAMK Mustiala. It included creating practical arrangements and program for the training day. The purpose was to plan the lecture methods and subjects according to the commissioner's expectations. The same program will be used later for training.

The basis for the training day's content is arranging it as cost-effectively as possible and to make it very sensible. The training must happen in one day. The training day program contains lectures, point training and teamwork. Our goal is making an event where trainees can pose questions and have good conversation.

The training event is not limited to be one day, it has three stages. The first step is the invitation for training including tasks, which trainees prepare for the training day. Second step is an independent visit to a total mixed ration farm for trainees, which is done before the training day. The third step is taking part in the TMR day at Mustiala.

The lectures are mainly given by Suomen Rehu's agents and they use their own material. I will give two lectures in parts. In the first part there is discussion about what the cow eats. The second part is present and future analysis of an inquiry which has been made for five total mixed ration farms.

In my thesis, I have used domestic literature and Hankkija-maatalous' material. I used also material which I got from interviews and arrangements of training days.

**Keywords** Total mixed ration training, training day, training

**Pages** 35 p. + appendices 1 p.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	1
2	SUOMEN REHU OY:N JA HANKKIJAMAATALOUS OY:N ORGANISAATIOT .....	2
2.1	Suomen Rehu Oy .....	2
2.2	Hankkija-maatalous Oy .....	2
2.3	Hankkija-maatalouden naudanrehuliiketoiminta .....	3
3	KOULUTUKSEN JÄRJESTÄMINEN .....	5
3.1	Koulutuksen tarkoitus .....	5
3.2	Koulutustarve organisaatiossa .....	5
3.2.1	Koulutustarpeen synty organisaatiossa .....	6
3.3	Koulutuksen opetusohjelman laatiminen .....	6
3.4	Koulutuksessa käytettävien opetusmenetelmien valinta .....	7
3.4.1	Koulutuksessa käytettävien opetusvälineiden valinta .....	7
3.5	Opetustapahtuman järjestämisen periaate .....	7
3.6	Opetustapahtuman onnistumisen arviointi .....	9
3.6.1	Opetustapahtuman arviointiin valmistautuminen koulutusta toteutettaessa .....	10
4	OPINNÄYTETYÖN TOIMEKSIANNON TAVOITE JA TOTEUTUS .....	11
4.1	Toimeksiannon lähtökohdat .....	11
4.2	Toimeksiannon tavoitteet .....	12
4.3	Koulutettavien motivaatio .....	12
4.3.1	Sisäinen ja ulkoinen motivaatio .....	12
4.3.2	Maatalousmyyjien sisäisen ja ulkoisen motivaation merkitys seosrehukoulutuksen järjestämisessä .....	13
4.4	Toimeksiannon toteutus .....	13
5	KOULUTUSPÄIVÄN OHJELMAN LUOMINEN .....	15
5.1	Erilaiset opetusmallit .....	15
5.1.1	Behaviorismi .....	15
5.1.2	Konstruktivismi .....	15
5.2	Koulutuksen alkusuunnittelu .....	16
5.2.1	Koulutusohjelman välisuunnittelu .....	16
5.3	Koulutusohjelman esittely toimeksiantajalle .....	17
5.4	Valmis koulutusohjelma .....	17
5.4.1	Ennakkotehtävät .....	17
5.5	Koulutuspäivän ohjelma .....	18
6	MAATALOUSMYYJIEN HAASTATTELUT .....	24
6.1	Haastattelujen lähtökohdat .....	24
6.2	Haastattelun tuloksia .....	24
7	TULEVAISUUS- JA NYKYTILAKATSAUS HAASTATTELUT .....	26

---

7.1	Lähtötilanne .....	26
7.2	Haastateltavien tilojen lähtötiedot.....	27
7.3	Tulevaisuus ja nykytilakatsaus–analyysi .....	28
7.3.1	Haastattelutulosten yhteenveto .....	28
8	PALAUTEANALYYSI SEOSREHUKOULUTUKSESTA .....	32
8.1	Seosrehukoulutuspäivä palautepohja .....	32
8.2	Seosrehukoulutuspäiväpalaute.....	32
9	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	33
	LÄHTEET .....	35
Liite 1	Agrimarketin maatalousmyyjähaastattelu	

## 1 JOHDANTO

Hankkija Maatalous Oy ja sen tuotemerkinä toimiva Suomen Rehu ovat antaneet toimeksiannon opinnäytetyöaiheesta, Seosrehukoulutuksen järjestämisestä Agrimarketin maatalousmyyjille. Opiskelijan tehtävänä on luoda päivän ohjelma koulutustilaisuuteen. Koulutustilaisuudessa käytettävää ohjelmaa on tarkoitus käyttää ensimmäisen koulutuksen jälkeen myös jatkokoulutuksissa. Koulutuksen sisällön tulisi olla sellainen, että samaa konseptia voidaan käyttää seosrehukoulutuksissa missä vaan.

Hankkija Maatalouden halu järjestää kyseinen tapahtuma liittyy seosrehuruokinnan kovaan kasvuun. Seosrehuruokinta on kasvava trendi koko Suomen alueella. Vaikka navettojen määrä vähenee, niin jatkavat ja aloittavat yksiköt ovat suuria ja valitsevat seosrehuruokinnan. Hankkija Maatalouden ja Suomen Rehun 2009 alussa tapahtuneesta fuusioitumisesta johtuen Hankkijan maatalousmyyjien rehukauppa on strategisten linjausten vuoksi vähentynyt. Hankkija Maatalous kuitenkin kokee tärkeäksi, että maatalousmyyjien panosta voitaisiin hyödyntää vielä rehukaupassa. Moni viljelijä tekee kauppaa eri maatalouden tuotteilla maatalousmyyjän kanssa, joten olisi toimivaa, jos kyseinen myyjä voisi kaupata myös seosrehutuotteita viljelijälle. Tällä tavoin tuotteet tulevat paremmin viljelijän ulottuville ja Suomen Rehun tuotteet saavat näin laajempaa markkinointia esimerkiksi kilpailijoihin verrattuna.

Minun tehtäväni on luoda koulutuspäivän ohjelma. Koulutuspäivän ohjelma pitäisi luoda siten, että se olisi mahdollisimman tehokas, koska koulutus kestää vain yhden päivän. Koulutettavilla ei ole seosrehuruokinnasta tai Suomen Rehun seosrehuruokintaan liittyvistä tuotteista juurikaan tietoa. Koulutuksen lähtökohta on tarjota mielekäs, keskusteluhenkkinen tilaisuus, jossa asioita ja termejä käsitellään pintapuolisesti, eikä mennä liian syväälle, jotta asiat eivät tule koulutettaville liian vaikeiksi. Koulutuksen halutaan herättävän myyjien kiinnostuksen seosrehuruokintaan ja myös mahdollisesti laajentaa myyntitoimintaansa seosrehukomponentteihin ja tuotteisiin.

## 2 SUOMEN REHU OY:N JA HANKKIJA-MAATALOUS OY:N ORGANISAATIOT

### 2.1 Suomen Rehu Oy

Suomen Rehu on Suomen suurin teollisten rehujen valmistaja, joka kehittää, valmistaa ja markkinoi nautakarjan, sikojen, siipikarjan ja hevosten rehuja sekä lemmikkieläinten ruokia. Suomen Rehun tuotteita ja palveluja Suomessa markkinoi Agrimarket-ketju. (Suomen Rehu 2010.)

Hankkija Maataloudella on rehuliiketoimintaa myös Baltiassa ja Venäjällä. Yhteensä Hankkija Maataloudella on kuusi rehutehdasta, joista viisi on Suomessa ja yksi Latviassa. Latviassa sijaitseva Baltic Feed Ltd ja Paimiossa sijaitseva Hiven Oy ovat Hankkija-maatalous yhtiön tytäryhtiöitä. Kumpikin tehdas valmistaa erikoisrehuja. (Suomen Rehu 2010.)

Maatilarahuja valmistetaan Seinäjoella, Turussa, Kotkassa ja Säkylässä. Tehtaat sijaitsevat logistiikkaa ajatellen erinomaisesti ympäri Suomea. Tehtaiden sijainnin avulla mahdollistetaan tuotteiden toimitukset kattavasti koko maahan. Suomen Rehun säkkituotteet toimitetaan asiakkaille Seinäjoen rehutehtaan terminaalivehiköstä. (Suomen Rehu 2010.)

Suomen Rehu Oy sulautui osaksi Hankkija-maatalous Oy:tä vuoden 2009 alusta. Tämän jälkeen Suomen Rehu on toiminut Hankkijan rehuliiketoimintayksikkönä. Suomen Rehun käytössä ollut tuotemerkki Suomen Rehu on pidetty kuitenkin olemassa, ja siitä tunnistaa tuotteet myös jatkossa. (Suomen Rehu 2010.)

### 2.2 Hankkija-maatalous Oy

Keskusosuusliike Hankkija on perustettu vuonna 1905. Hankkija toimi 1970-luvulle saakka osuuskauppojen tukkuliikkeenä. Tukkukaupan tuotteina olivat koneet, lannoitteet, siemenet, rehut ja kasvinsuojeluaineet eli lähes kaikki maatalouteen liittyvät tuotteet. (Lammela 2009.)

1960-luvulla alkoivat ristiriidat Hankkijan ja SOK:n välillä. Hankkija perusti maahan pikavauhtia oman vähittäismyyntiverkoston ja osuuskaupat hankkivat itselleen uusia tavarantoimittajia. (Lammela 2009.)

Maatalouskaupassa oli 1980-luvulla viisi keskusliikettä: Hankkija, SOK, OTK, TUKO ja Kesko. Kilpailu oli kovaa ja kannattavuus kaikilla heikko. Vuonna 1988 Hankkija ja SOK pääsivät sopuun ja tämän seurauksena perustettiin yhteinen yhtiö Hankkija-maatalous OY (HMOY). Samalla osuuskaupat luopuivat pääosin maataloustavarakaupasta. (Lammela 2009)



Nykyisin Hankkija-maatalous Oy sisältää kolme liiketoiminta-aluetta: Maatalous-, kone-, rauta- ja puutarhakauppa. Maatalousliiketoiminta tuo myynnistä 60 %, konekauppa 24 % ja rauta sekä puutarha 16 %. Vuonna 2008 Hankkijan kokonaismyynti oli 1050 miljoonaa euroa. Agrimarket-ketju vastaa yhtiön maatalouskaupasta. Agrimarket-ketjuun kuuluu myös kolme itsenäistä osuuskauppaa. Agrimarketin markkina-asema on noin 50 % Suomen maataloustarvikekaupasta. Vuonna 2008 Suomessa oli 128 Agrimarket-myyntialuetta. (Dahl M. & Vahtola A. 2009, 8.)

Vuonna 2007 Hankkija-maatalous osti itselleen Suomen Rehu -konsernin. Kauppa tuli valmiiksi vuoden 2008 aikana ja yritysfuusio tapahtui vuoden 2009 alusta. Keskeisiä rakenteellisia muutoksia olivat Hankkija-maatalouden viljakaupan ja Suomen Rehun raaka-ainehankinnan yhdistäminen sekä rehu- ja viljalaboratorioiden yhdistäminen ja keskittäminen. Lisäksi kustannustehokkuutta haettiin mm. taloushallinnon ja asiakaspalvelukeskuksen yhdistämisellä. Emoyhtiö Hankkija-maatalouteen kuuluvat tytäryhtiöt Hiven Oy, SIA Baltic Feed ja Movere Oy sekä osakkuusyhtiö Farmit Website Oy. (Dahl M & Vahtola A 2009, 8.)

### 2.3 Hankkija-maatalouden nautanrehuliiketoiminta

Hankkija-maatalouden nautarehujen myynti on Suomessa jaettu kolmeen osa-alueeseen, nautamaatilarehuihin, erikoisrehuihin ja seosrehukomponentteihin. Tällä hetkellä suurin merkitys on vielä perinteisillä nautamaatilarehujen myyntimäärillä. Etelä- ja Länsi-Suomessa eli viljan päätuotantoalueilla, rehutuotteiden myynti painottuu puolitiivistisiin. Kun siirrytään kohti pohjoista, täysrehujen merkitys kasvaa myyntimäärissä. Erikoisrehusektorin tuotteisiin kuuluu mm. kivennäisiä, nuolukiviä, juomarehuja, vitamiineja ja erilaisia energiavalmisteita. (Dahl M & Vahtola A. 2009, 8.) Tällä hetkellä Suomessa kasvaa erityisesti seosrehukomponenttien myynti. Seosrehukomponenttien myynnin kasvu johtuu siitä, että seosrehuruokintaa käyttävät tilat ostavat pääosin erillisiä komponentteja, eivätkä perinteisiä väkirehuja, kuten täysrehuja ja puolitiivistettä. Merkityksiltään suurimpia nautatiloille suunnattuja komponenttituotteita ovat rypsirouheet, tuoreet ja kuivat leikkeet sokerijuurikkaan käsittelyteollisuudesta, erilaiset melassiseokset, perunarehut sekä panimomäski. (Dahl M. & Vahtola A. 2009, 8.)

Isoista seosrehuruokintaa harjoittavista lypsykarjatilastoista valtaosalla on käytössään PMR eli täydennetty seosrehuruokinta. (Dahl M. & Vahtola A. 2009, 8.) Täydennetty seosrehuruokinta tarkoittaa, että eläimille annetaan peruseosrehuseoksen lisäksi lisäväkirehua esimerkiksi eläimen tuotoston mukaan. Kun tila siirtyy seosrehuruokintaan, niin ostorehujen kokonaismassamäärä yleensä kasvaa entiseen verrattuna. Noin 50 lehmän karjassa ostorehujen volyymit seosrehuruokinnassa ovat 400-800tn (luonnonpainossa) vuodessa. (Dahl M. & Vahtola A. 2009, 8.)

Lihanautatiloilla ostorehujen määrä on kasvanut tilakoon kasvaessa. Rahintymlyäyksen ja kotoisten rehujen väkirehuseosten suosio ei ole kasvussa,

mutta sen sijaan tilasekoitukset omilla rehunsekoituslaitteistoilla ja kuivureihin sijoitetuilla yhteissekoittamoilla lisääntyvät.  
(Dahl M. & Vahtola A. 2009, 8.)

### 3 KOULUTUKSEN JÄRJESTÄMINEN

#### 3.1 Koulutuksen tarkoitus

Organisaation sisäisellä koulutuksella halutaan kehittää yrityksen työntekijöitä entistä ammattitaitoisemmiksi. Koulutustarve yrityksessä kohdistuu usein tuotekehittelyyn, markkinointiin ja liiketoimintaan. Koulutustoiminnan tulisi keskittyä henkilöstön kouluttamiseen, koska se on yrityksen arvokkain ja tärkein voimavara. Nykyään kehittyvässä yhteiskunnassa koulutuksen merkitys vain kasvaa jatkossa. (Rissanen, Sääski & Vornanen 1996, 132.)

Organisaatio pyrkii henkilöstökoulutuksella saamaan henkilöstöstä hyviä työtuloksia. Henkilöstön kouluttamista voidaan järjestää työpaikalla, työn yhteydessä, työstä erillään tai kokonaan työpaikan ulkopuolella. Kun henkilöstölle järjestetään koulutusta, sen tulisi palvella työntekijöiden jokapäiväisiä työtehtäviä. (Rissanen ym. 1996, 132.)

#### 3.2 Koulutustarve organisaatiossa

Koulutustarpeen synty tarkoittaa sitä, että on tarve ratkaista jokin ongelma, toisaalta halutaan myös saada ratkaisu ongelmaan koulutuksen avulla. Kun koulutustarvetta selvitetään, määritetään myös sen merkitys lähtökohdatilanteen ratkaisussa. (Lepistö 2004, 15.)

Kun koulutustarvetta määritetään, sovitaan samalla koulutuksen tavoitteet. Jos koulutuksella ei saavuteta haluttuja tuloksia, se merkitsee, että vaihtoehtoisia toimenpiteitä on viivytetty liikaa. Tällöin nämä vaihtoehtoiset ratkaisut olisivat voineet ratkaista ongelman nopeammin. (Lepistö 2004, 15.)

Kouluttaja ei voi aina etukäteen tietää, onko koulutus oikea ratkaisu ongelmaan, vai pitäisikö harkita muita toimenpiteitä. Koulutuksen onnistumisen kannalta on tärkeää, että kouluttaja selvittää työyhteisön johtohenkilöille mahdollisimman hyvin koulutuksen mahdollisuudet ja rajoitukset. (Lepistö 2004, 15.)

### 3.2.1 Koulutustarpeen synty organisaatiossa

Yrityksissä ja työyhteisössä syntyy koulutustarvetta yleensä seuraavanlaisissa tilanteissa:

1. Henkilöstön muutos: Työyhteisössä tapahtuu henkilöstövaihdoksia, joiden vuoksi esimerkiksi uusia henkilöitä tulee kouluttaa. Toisaalta myös työntekijän oman aseman ja tarpeiden muutos asettaa paineita uudistumaan ja kouluttautumaan. (Lepistö 2004, 15.)
2. Työyhteisön toimintatavan muutos: Työyhteisössä tapahtuu toiminnallisia muutoksia, joita varten työntekijät tarvitsevat uudenlaisia tietoja ja taitoja. (Lepistö 2004, 15.)
3. Työyhteisön rakenteellinen muutos: Työntekijää odottaa uusi tehtävä tai toimintamalli organisaatiossa. Työntekijän on kouluttauduttava uuteen tehtävään, ennen kuin hän voi siinä toimia. (Lepistö 2004, 15.)
4. Työyhteisön tavoitteiden muutos: Yritysten välinen kilpailutilanne ja yrityskaupat vaikuttavat siten, että työntekijöiden tulee omaksua uusia toimintatapoja työyhteisössä. (Lepistö 2004, 15.)

### 3.3 Koulutuksen opetusohjelman laatiminen

Koulutuksen pääsuunnittelu määrittellään koulutuksen opetusohjelmassa. Tavoite on, että koulutuksen jälkeen koulutettavat osaavat toimia vaaditulla tavalla. Kouluttajan tulee pyrkiä tekemään sellainen opetusohjelma, että opetettavat asiat ja koulutuksessa käytettävät opetusmenetelmät edistävät mahdollisimman hyvin koulutuksen tavoitteiden saavuttamista. (Lepistö 2004, 20.)

Koulutustilaisuuden järjestäminen voidaan jakaa Lepistön mukaan kolmeen vaiheeseen:

- 1) Johdanto
- 2) Uuden aineksen käsittely
- 3) Harjoittaminen, kertaus ja arviointi.

Opetustilanteena johdannon tavoite on herättää koulutettavien mielenkiinto koulutukseen. Johdannossa käydään läpi myös koulutuksen tavoitteet ja koulutuksessa käsiteltävien asioiden pääkohdat eli käytännössä koulutuspäivän ohjelmarunko. (Lepistö 2004, 20.)

Uuden asian käsittely on koulutuksen tärkein osa. Sen tavoitteena on tuoda koulutettaville opetettavan asian ydinkohdat tarkkaan julki ja koulutettavien tietoon. Uutta asiaa esitellessä voidaan käyttää opetustyylinä perinteistä luentoa ja erilaisia itseopiskelun menetelmiä. Kouluttaja voi käyttää apuvälineinä erilaisia havainnollistavia laitteita mm. oppikirjoja, televisiota, videota ja tietokonetta. (Lepistö 2004, 20.)

Harjaantumisvaiheessa koulutettava suorittaa annettuja tehtäviä useaan kertaan. Tässä vaiheessa voidaan käyttää ryhmätyömenetelmiä opetuksen apuna. (Lepistö 2004, 21.)

Arviointivaiheessa koulutettava suorittaa opetustavoitteen edellyttämän tehtävän. (Lepistö 2004, 21). Arviointivaiheessa myös selvitetään, onko koulutukselle asetettuun tavoitteeseen päästy ja onko koulutuksesta ollut hyötyä koulutettaville. (Lepistö 2004, 21).

### 3.4 Koulutuksessa käytettävien opetusmenetelmien valinta.

Opetusmenetelmät tarkoittavat koulutuksessa tehtäviä asioita eli mitä koulutettavat ja kouluttajat tekevät. Kouluttajan tulee osata ja tuntea opetettava asia hyvin, koska tällöin hän osaa paneutua paremmin koulutettavien ongelmiin, kun asiaa opetetaan. Jos kouluttajalla on kokemusta koulutettavien ryhmien toiminnasta, pystyy hän paremmin pyrkimään sellaisiin opetustyyliin ja tapoihin, jotka sopivat kyseisen ryhmän tarpeisiin. (Lepistö 2004, 21.)

#### 3.4.1 Koulutuksessa käytettävien opetusvälineiden valinta.

Kun kouluttaja viimeistelee valitsemaansa opetusohjelmaa, tulee hänen ottaa huomioon myös opetuksessa käytettävät apuvälineet. Koulutuksessa kannattaa käyttää erilaisia välineitä, joilla luodaan koulutukseen havainnollisuutta ja mielekkyyttä. Jos koulutuksessa on vain puheluennointia ilman apuvälineitä, kukaan ei jaksa kauan kuunnella ja kiinnostus lopahtaa. (Lepistö 2004, 21.)

Jos koulutuksessa käytetään audiovisuaalisia aineistoja ja laitteistoja, on hyvä muistaa muutama seikka: Kalvojen ja PowerPoint-esityksien ei tule olla koulutuksen pääosassa, vaan ne tukevat kouluttajan puhetta ja sisältävät avainasioita. Ennen koulutusta kouluttajan tulee tarkistaa, että käytettävät laitteet toimivat kunnolla, jotta tekniikka ei petä kesken koulutuksen. (Lepistö 2004, 21.)

### 3.5 Opetustapahtuman järjestämisen periaate

Opetustapahtuman suunnittelussa ja toteutuksessa mukana olevien henkilöiden tulee sopia kuka vastaa mistäkin. Vastuualueet kannattaa kirjata paperille, jotta koulutuksen suunnittelu- ja tekoprosessin ajan pysytään kärryllä siitä, kuka tekee mitäkin. Koulutuksia järjestettäessä on nähty, että huonosti toteutetut koulutusjärjestelyt heikentävät koulutuksen laatua ja tämä vaikuttaa koulutettavien opiskelumotivaatioon ja koulutuksesta saatavaan hyötyyn. (Lepistö 2004, 21.)

Lepistön mukaan koulutuksen toteuttajia voi olla useampia, kuten

- 1) Tapahtuman vetäjä
- 2) Opettajat
- 3) Avustajat (kurssisihteeri, tekninen avustaja ym.)

(Lepistö 2004, 21).

Jokaiselle koulutukselle tulee nimetä koulutuksen vetäjä/johtaja. Koulutuksen vetäjän tehtävänä on suunnitella koulutus tai osallistua koulutuksen suunnitteluun. Koulutuksen vetäjän vastuulla on päättää ja valita koulutuksen opettajina käytettävät asiantuntijat. Koulutuksen vetäjän tulee valita hyvissä ajoin koulutuksessa käytettävät opettajat/asiantuntijat, jotta he pääsevät käsiksi opetusohjelman suunnitteluun hyvissä ajoin ennen koulutusta. (Lepistö 2004, 22.)

Usein koulutuksia järjestettäessä kouluttajiksi joudutaan valitsemaan asiantuntijoita, jotka kouluttavat varsinaisen työnsä ohessa. Tällöin koulutuksen järjestäjän on hyvä varmistaa kouluttajilta muutamia seikkoja. 1) Mikä on asiantuntijan opettajakokemus? Eli jos asiantuntija on toiminut kouluttajana vain vähän, niin koulutuksen vetäjän tulisi auttaa häntä aktiivisesti koulutuksen valmistelussa. (Lepistö 2004, 22). 2. Koulutuksen opettajalle tulee selvittää koulutuksen suunnittelun alkuvaiheessa hänen opetustehtävänsä. Lisäksi kouluttajan tulee saada tietoja koulutettavista ja heidän lähtökohdistaan koulutuksessa opetettavaan asiaan. 3. Kouluttajalle tulee selvittää ajoissa koko opetusohjelmakokonaisuus, jotta hän pystyy suunnittelemaan oman osuutensa hyvissä ajoin valmiiksi ennen koulutusta. (Lepistö 2004, 22.)

Lepistö on koonnut seitsemän kohdan tärkeän listan ennen koulutusta huolehdittavista asioista. Asiat käsitellään erityisesti koulutuksen vetäjän näkökulmasta.

- Vetäjä sopii opetushenkilöstön kanssa kouluttajien opetustehtävästä, heidän tarvitsemastaan välineistöstä, kuljetuksista koulutuspaikoille ja koulutuspalkkioista.
- Koulutuksen järjestäjän tulee varata koulutustilat, virkistystilat ja majoitustilat, jos koulutus kestää pidempään tai matkustaminen sitä vaatii.
- Koulutuksen järjestäjän on huolehdittava, että koulutukseen on saatavissa kouluttajien tarvitsemat välineet ja laitteet.
- Koulutuksen järjestäjän on varattava aikaa koulutuksessa käytettävien aineistojen valmistukseen. Järjestäjän tulee hyvissä ajoin esittää kouluttajille asiat, joita he käsittelevät koulutuksessa, jotta materiaalit ehditään kerätä/valmistaa.
- Järjestäjän tulee arvioida, tarvitaanko koulutuksessa apuhenkilöstöä, esimerkiksi teknisiä avustajia ym. Lisäksi pitää varmistaa apuvälineet, joita tämä henkilöstö tarvitsee.

- Koulutuksen järjestäjän tulee varata osanottajille seuraavanlaisia palveluja:
  - Kuljetukset
  - Majoitus
  - Ateriat
  - Aineistot
  - Tiedot koulutuspäivän järjestelyistä.
  
- Arviointiin on myös syytä kiinnittää huomiota. Järjestäjän on huolehdittava, että kouluttajilla on mahdollisuus tehdä koulutettavista arviointia koulutuksen alussa, aikana ja koulutuksen lopussa. Arviointi kertoo, onko koulutuksen päämäärä saavutettu. (Lepistö 2004, 22–23.)

### 3.6 Opetustapahtuman onnistumisen arviointi.

Koulutuksen onnistumisen lähtökohtana on se, mitä koulutettavat ovat saaneet siitä irti. Koulutuksen onnistumisen arvioimiseen parhaat henkilöt ovat itse koulutettavat. Koulutuksen arviointi tehdään yleensä koulutuksen päätyttyä ja se voi olla vapaamuotoista keskustelua tai ohjattua keskustelua. (Lepistö 2004, 23.)

Koulutuksen arviointi voidaan toteuttaa myös kyselylomakkeella. Arviointilomakkeita suunniteltaessa on hyvä ottaa huomioon muutama seikka. Arviointilomake on suunniteltava siten, että se huomioi koulutuksen ohjelman kokonaisvaltaisesti ja vastaa kysymyksiin: “Mikä oli hyvää”, “mitä oli huonoa” ja “mitä pitäisi kehittää”. Jos koulutus sisältää kohtia, joista halutaan erityisen tarkkoja arvioita, niin voidaan kysyä näistä kohdista yksityiskohtaisemmin. (Lepistö 2004, 23.)

Lepistö on laatinut listan tavallisimmin koulutuksen arvioinnissa mukana olevista kohteista:

- 1) Ohjelman hyöty ja mielekkyys osanottajien omien tehtävien kannalta
- 2) ohjelman sisältöalueiden arviointi
- 3) ohjelman opettajien arviointi ja suoriutuminen opetustehtävästä.
- 4) ohjelman yleistä ajoitusta ja menetelmiä
- 5) opiskeluympäristö ja koulutuksessa käytettäviä välineitä.

Koulutuksen järjestäjän kannattaa kysellä myös koulutuksen kouluttajilta mielipiteitä koulutuksen onnistumisesta, jotta seuraavalla kerralla osataan tehdä jotain toisin, jos tarve vaatii. Kokeneen kouluttajan mielipide on arvokas, koska heillä on yleensä paljon tietoa ja kokemusta erilaisista koulutuksista. (Lepistö 2004, 24.)

### 3.6.1 Opetustapahtuman arviointiin valmistautuminen koulutusta toteutettaessa

Koulutustilaisuuden järjestäjän tulisi tehdä jo ennen koulutusta koulutusohjelman arviointia. Kannattaa esimerkiksi tehdä lista niistä koulutuksen toteutukseen liittyvistä kriittisistä ongelmista, joiden onnistumisista ollaan erityisen kiinnostuneita. Ongelmista kannattaa keskustella eri tahojen, kuten vaikka kouluttajien kanssa. Näin ongelmasta voidaan selviytyä parhaiten. (Lepistö 2004, 25.)



## 4 OPINNÄYTETYÖN TOIMEKSIANNON TAVOITE JA TOTEUTUS

### 4.1 Toimeksiannon lähtökohdat

Mustialassa järjestettiin helmikuussa 2009 seosrehupäivä. Hyvin sujuneen tapahtuman ansiosta syntyi idea, että koulutuksia voitaisiin järjestää uudestaan. Lopulta päätettiin, että järjestettäisiin seosrehukoulutuspäivä, jossa mukana ovat Agrimarketin maatalousmyyjät. Seosrehukoulutuksen järjestäminen Agrimarketin maatalousmyyjille tuli ajankohtaiseksi ja toimeksiantajan edustaja päätti antaa kyseisen työn oppilastyönä tehtäväksi. Koulutuksen järjestäminen toteutetaan opinnäytetyönä.

Seosrehukoulutuksen järjestäminen on ajankohtaista, koska Hankkijan ja Suomen Rehun fuusioituessa syntyi pieni aukko rehukaupan toimivuuteen. Syyt tähän ovat yhtiön strategiset linjaukset koskien rehut tuotteiden myyntiä. Ennen fuusioitumista Agrimarketin maatalousmyyjät hoitivat Suomen Rehun rehukauppaa yhdessä Suomen rehun rehumyyjien kanssa. Suomen rehun edustajat toimivat rehumyyntin lisäksi konsulentteina ja olivat mukana suunnittelemassa tilojen ruokintasuunnitelmia ja neuvomassa maatalousmyyjiä. Fuusioitumisen jälkeen rehukauppa siirtyi entistä enemmän Suomen rehun edustajille, vaikka he ovat Agrimarketin maatalousmyyjien kanssa samassa yhtiössä. Haastattelin kesällä 2009 muutamia maatalousmyyjiä koskien rehukauppaa. Eräs myyjistä totesi, että ennen fuusiota hänen rehukauppansa määrä kokonaismyymintimäärästä oli 60 %. Fuusioitumisen jälkeen rehukaupan määrä on laskenut 5 % luokkaan kokonaismyynnistä. Myyntimäärät vähenivät siis radikaalisti ja käytettävää kapasiteettiä jäi varastoon.

Suomen Rehun edustajat ideoivat, että on mahdollisuus kouluttaa maatalousmyyjistä seosrehukomponenttimyyntiin soveltuvia myyjiä. Päävastuu seosrehukomponenttituotteiden myynnistä säilyy edelleen Suomen Rehun rehumyyjillä. Koulutuksen avulla saadaan käyttöön maatalousmyyjien rehumyyntin vähenemisen vuoksi lisääntyntä kapasiteettiä sekä täysi hyöty tuotteiden myynnissä. Tärkeä seikka on myös se, että Etelä-Suomen alueella uudet ja laajentavat yksiköt valitsevat useimmiten seosrehuruokinnan käyttöönsä. Tilat ovat isoja ja mahdollisuudet myydä isoja rehumassoja ovat hyvät.

Agrimarket tarjoaa maatalouskaupan tuotteita ja palveluita, joka tuotesegmentissä. Viljelijät ovat usein myyjäuskollisia eli tekevät saman myyjän kanssa maataloustuotekauppaa. Jos samaan kauppaan saataisiin yhdistettyä myös seosrehupuolen komponenttikauppa, niin paletti olisi kunnossa. On paljon helpompaa viljelijälle lähestyä tuttua maatalousmyyjää, kuin tuntematonta Suomen Rehun edustajaa. Pienetkin kauppaonnistumiset ovat yhtiölle kotiin päin ja näin saadaan myyjäkapasiteettiä käyttöön.

## 4.2 Toimeksiannon tavoitteet

Opinnäytetyöni tehtäväksi muodostui järjestää seosrehukoulutus Agrimarketin rehumyyjille. Tehtäväkseni tuli toteuttaa koulutuspäivän ohjelma ja oheisjärjestelyt. Toimeksiantajan tavoitteet minulle ovat, että luon koulutusohjelman, jossa saisi kustannustehokkaasti koulutettua yhden päivän aikana. Halutaan, että koulutuspäivä on mielekäs ja motivoiva kokonaisuus. Toimeksiantaja antoi minulle melko vapaat kädet toteuttaa koulutuspäivää. Minulle esitettiin asioita, joita koulutuksessa pitäisi olla mukana. Tämän jälkeen minun piti päättää, että miten asiat koulutuksessa esitetään.

## 4.3 Koulutettavien motivaatio

Motivaatio tarkoittaa käyttäytymistä virittävien ja ohjaavien tekijöiden järjestelmää (Peltonen & Ruohotie 1992, 16). Motivaation kantasana on motiivi ja motiiveilla tarkoitetaan tarpeisiin, haluihin, vietteihin ja sisäisiin yllykkeisiin sekä palkkioihin liittyviä tarpeita. Motiivit ohjaavat meidän käyttäytymistämme ja motiivit voivat olla tiedostettuja tai tiedostamattomia. (Peltonen & Ruohotie 1992, 16.)

Kappaleessa 4.2 mainitsin koulutuksen tavoitteet. Tavoitteisiin pääseminen edellyttää yleensä sitä, että tekijällä on päämäärä ja kiinnostus asiaa kohtaan eli tekijällä on motivaatiota. Koulutuksen järjestäminen on turhaa ja epäonnistunut, jos se ei tuota koulutettaville työhönsä uutta tietoa ja taitoa. Koulutuksen tulee olla myös kiinnostava kokonaisuus, johon koulutettava haluaa osallistua. Koulutukseen kutsutuilla on ulkoiseen ja sisäiseen motivaation liittyviä tarpeita, joita halutaan koulutuksella tyydyttää.

### 4.3.1 Sisäinen ja ulkoinen motivaatio

Sisäinen motivaatio vaikuttaa yleensä sellaisiin tarpeisiin kuten itsensä toteuttaminen ja kehittäminen. Lisäksi sisäisellä motivaatiolla voidaan vaikuttaa tekemänsä työn sisältöön eli monipuolisuuteen, vaihtelevuuteen, mielekkyyteen ja haasteellisuuteen. Voidaan siis sanoa, että sisäisellä motivaatiolla koetaan esimerkiksi työn iloa. Sisäisesti motivoituneet opiskelijat toivovat yleensä opiskelun tuottavan edistymisen kokemuksia ja auttavan saavuttamaan henkilökohtaisia tavoitteita. Tämän takia koulutuksen suunnittelussa tulee huomioida motivaation ylläpitoon vaikuttavat seikat. (Ruohotie 1998, 38.)

Ulkoinen motivaatio tarkoittaa yleensä työympäristöön liittyviä virikkeitä kuten palkka, ulkopuolinen tuki ja kannustus sekä osallistumismahdollisuudet. Ulkoisen motivaation tunnusmerkkeinä voidaan pitää palkitsemista. Esimerkiksi työntekijä koulutautuu lisää, jotta hänen palkkansa nousee. (Ruohotie 1998, 38.)

#### 4.3.2 Maatalousmyyjien sisäisen ja ulkoisen motivaation merkitys seosrehukoulutuksen järjestämisessä

Koulutuksen järjestämisessä koen itse, että ennen kaikkea nuoret koulutukseen kutsutut maatalousmyyjät kokevat sisäistä motivaatiota. Tämä johtuu siitä, että heille on tärkeää työn monipuolisuus ja haasteellisuus. Koulutukseen kutsuttu ajattelee, että työnkuvan monipuolistuminen tuo miellekkyyttä työhön ja näin työntekijä jaksaa paremmin. Työnkuvan laajenemiseen liittyvä kannustin on lisäksi työnantajalle mieluisa, koska alaisen motivaation ollessa huipussaan, saadaan myös paras tulos irti tehdystä työstä. Sisäisesti motivoituneet opiskelijat asettavat yleensä suuria vaatimuksia ja odotuksia opetuksen sisältöön ja opetusjärjestelyihin (Ruohotie 1998, 39). Tämä tarkoittaa sitä, että minun on koulutuksen toteutuksessa huomioitava heidän tarpeensa siten, että koulutuksen mielekkyys ja innostavuus ovat korkealla koko koulutuspäivän ajan.

Ulkoinen motivaatio toimii innostuksen lähteenä sekä nuorille että vanhemmille maatalousmyyjille. Raha on tärkeä motivaation lähde, mutta seosrehukoulutuksella ei myyjä hyödy rahallisesti, joten tärkeä ulkoisen motivaation lähde saattaa olla yhteenkuuluvuuden ja turvallisuuden tarpeet. Tarkoitan tällä sitä, että lisää kouluttautuva myyjä voi ammattitaidon kehittymisellä olla haluttua tavaraa työmarkkinoilla myöhemmin, jos jää työttömäksi tai turvata omaa selustaansa yhtiössä, jos seuraa yt-neuvottelut. Ulkoisesti palkitseva ohjaaja pyrkii kehittämään opiskelijoiden innostusta osoittamalla tietojen ja taitojen tarpeellisuuden myöhemmin elämässä sekä järjestämällä opetustilanteen tekijöitä niin, oppijat kokevat opetuksen mielekkääksi ja tärkeäksi (Ruohotie 1998, 39). Tämän pohjalta koulutuksessa tulee esittää sellaisia asioita, jotka myöhemmin ovat tärkeitä koulutettavien myyntityössä. Ei siis saa tuoda koulutuspäivään liikaa asiaa seosrehuruokinnasta, vaan on keskityttävä niiden asioiden ja taitojen opettamiseen, joita koulutettavat tarvitsevat tulevaisuudessa myyntityössä.

#### 4.4 Toimeksiannon toteutus

Toukokuussa 2009 pidettiin palaveri, jossa päätettiin että seosrehukoulutus Agrimarketin maatalousmyyjille järjestetään Mustialassa syyskuussa 2009. Koulutus tulee olemaan yhden päivän mittainen ja kestoltaan noin 7,5 h.

Koulutuksen pohjana oli koulutettavien tietotaso seosrehuruokinnasta eli liian asiamäärän tunkeminen yhteen päivään ei kannata, koska asia ei ole opetettaville tuttu. Tarkoituksena on siis tehdä koulutus, jossa kerrotaan perusasioita ja herätetään koulutettavien kiinnostusta kyseiseen asiaan. Koulutuspäivän on tarkoitus olla kannustava opetusperiodi, joka toivottavasti poikii koulutettavien halua jatkaa opiskelua seosrehutuotteiden parissa koulutuksen jälkeen.

Oma idea oli alusta lähtien luoda kyselyhenkinen koulutuspäivä, koska omasta kokemuksesta tiedän, että siten asiat jäävät parhaiten mieleen. Otin siis lähtökohdaksi valita koulutukseen sellaisia koulutusmetodeja, jotka auttavat pääsemään valittuun lopputulokseen. Koulutus ei saa olla vain pelkkää ”aivot narikkaan” luennointia 7,5 tuntia, jossa henkilöt paasaavat kalvosulkeisten muodossa väsyneelle kuuntelijajoukolle. Tämän tyylinen koulutus ei auta siihen, että koulutettavat muistaisivat vähääkään uudesta asiasta. Tärkeää on, että koulutettavat saavat kysellä koko ajan kouluttajalta sekä kyseenalaistaa koulutettavia asioita.

Koska koulutus on Hankkija Maatalouden sisäinen koulutus, on hyvä saada mukaan myös ulkopuolista näkökulmaa. Tähän mielestäni sopi karjatalallinen, jolla on pitkä kokemus seosrehuruokinnasta, ja joka myös käyttää tai on käyttänyt erilaisia seosrehuostokomponentteja ruokinnassa.

## 5 KOULUTUSPÄIVÄN OHJELMAN LUOMINEN

### 5.1 Erilaiset opetusmallit

Koulutuksen järjestäminen on opetustapahtuma, jossa koulutettaville voidaan asioita esittää monella eri tapaa. On olemassa erilaisia oppimiskäsitteitä, joiden pohjalta ajatellaan ihmisen olevan tietynlainen oppija. Yleisimmät oppimisteoriat ovat behaviorismi ja konstruktivismi.

#### 5.1.1 Behaviorismi

Behavioristinen näkemys oppimisesta pohjautuu empiristiseen tietoteoriaan, jonka mukaan kaikki tieto on kokemusperäistä (Jaakkola 2007, 13). Behavioristisessa opetusmallissa asioita käydään läpi pieninä kokonaisuuksina, jotka toimivat ärsykkeinä. Opetettaviin asioihin liitetään kysymys, johon oppija vastaa ja samalla tämä on oppijan reaktio annettuun ärsykkeeseen. Tämän jälkeen oppilas saa välittömästi palautteen asiasta. Kysymykset vaikeutuvat vaiheittain ja oppilas saa oikeista vastauksista onnistumisen kokemuksia ja myönteistä palautetta (Eskelinen, Mannila, Mäkinen & Rantanen 2008, 8). Behavioristinen opetusmalli on yksinkertaisuudessaan tiedon passiivista siirtoa opettajalta oppijalle. Opetus perustuu yleensä valmiiksi tehtyihin opetussuunnitelmiin. Opettajan tehtävänä on opettaa opetussuunnitelmaan kirjatut asiat, jotka on etukäteen sisällön ja opetusajankohdan mukaan jaettu tarkoituksen mukaisiin osioihin (Jaakkola 2007, 14.)

#### 5.1.2 Konstruktivismi

Konstruktivistisen opetuksen tarkoituksena on tukea oppilaan aktiivista pyrkimystä rakentaa tiedollisia käsityksiään ja mallejaan (Eskelinen ym. 2008, 9). Verrattuna behaviorismiin, oppijaa ei ymmärretä passiivisena tiedon vastaanottajana, joka omaksuu vain valmiita opetuskäsitteitä. Konstruktivistisessä opetuksessa painotetaan ja kannustetaan oppijan itsenäistä tiedon rakentamista ja omaksumista. Konstruktivismin periaatteita toteutetaan erityisesti etä- ja itseopiskelussa, joissa oppijan itseohjautuvuudella on suuri merkitys opintojen kannalta (Mäkinen 2002.) Konstruktivismi painottaa sekä oppimisen yksilöllisiä että yhteisöllisiä oppimistyyliä. Yksilöllisissä konstruktivismissa halutaan painottaa omaa aktiivisuutta ja ainutlaatuisuutta oppimisprosessissa ja kannustetaan itsenäiseen tiedon hakuun. Opetuksessa yksilöt ovat keskipiste opetuksessa. Yhteisöllinen konstruktivismi korostaa ryhmän yhteistyötä. Opetuksessa painotetaan keskusteluja, yhteistoimintaa ja ryhmätyötä. (Eskelinen ym. 2008, 9.)

## 5.2 Koulutuksen alkusuunnittelu

Ensimmäinen tapaaminen toimeksiantajan kanssa oli toukokuussa 2009. Palaverissa käytiin läpi asioita, joita toimeksiantaja haluaa mukana olevan, sekä puhuttiin minun ehdotuksistani. Palaverissa sovittiin mm. että koulutus sisältää perinteistä luennointia, rastikoulutusta ja viljelijän puheenvuoron. Palaverissa katsottiin Suomen Rehun tekemä elintarviketeollisuuden sivutuotteista kertova lyhytelokuva, jonka halusin mukaan koulutukseen, koska se oli erittäin havainnollistava ja selkeä.

Palaverissa rajattiin koulutukseen kutsuttavien määrä 15 koulutettavaan, jotta koulutus saataisiin pysymään keskusteluhenkisenä. Syntyi myös idea, että koulutukseen kutsutaan Suomen Rehun rehummyyjä toimimaan tutorina maatalousmyyjille. Koulutukseen kutsuttavat henkilöt valitsee toimeksiantaja.

Koulutus sovittiin järjestettäväksi Mustialassa 24.9.2009. Seuraavaan palaveriin mennessä kesätehtäväkseni tuli seuraavia asioita: 1. Ottaa yhteyttä viljelijään, joka kertoo koulutuksessa viljelijän käytännön näkökulman seosrehuruokinnasta. 2. Luoda koulutuspäivän ohjelma kokonaisuudessaan, jotta voidaan analysoida sitä seuraavassa kokouksessa. 3. Suunnitella muutama seosrehuruokintaan liittyvä ennakkotehtävä, jotka lähetetään koulutuskutsukirjeen mukana koulutettaville. 4. Valita oikeat henkilöt pitämään luentoja koulutukseen. 5. Alustettiin kirjallisen osion tekoa siten, että päätettiin sen liittyvän tulevaisuuskatsauksen tekoon eli haastatellaan seosrehuruokintaa käyttäviä karjatilallisia.

### 5.2.1 Koulutusohjelman välisuunnittelu

Koulutuksen lähestyessä oli vuorossa viimeinen tapaaminen ennen varsinaista koulutusta. Palaveriin mennessä olin kesän aikana tehnyt koulutuspäivän rungon sekä tiedustellut henkilöitä luennoimaan koulutukseen. Palaverissa käytiin läpi esittämäni ohjelmarunko, jota toimeksiantaja ja ohjaava opettaja saivat kommentoida ja ehdottaa parannuksia siihen.

Palaverissa keskusteltiin myös tulevaisuusosiosta, josta keväällä oli jo puhetta. Kesän aikana oli tullut idea, että tekisin kyselyn viljelijöille Webropol-ohjelman avulla. Ongelmaksi muodostui kuitenkin se, että syyskiireet olivat alkamassa ja kyselyn tuloksia tuskin olisi saatu koulutukseen mennessä analysoidua. Päätettiin, että teen viisi tilaa käsittävän haastattelututkimuksen, jossa kysyn tilan seosrehuruokinnan nykytilaan liittyviä asioita sekä myös tilan tulevaisuuden suunnitelmista seosrehuruokintaa silmällä pitäen. Kyselyn teko piti aloittaa heti, jotta ehdin analysoida tulokset koulutuspäivään mennessä. Tutkimuksen tulosten käsittelemisestä tuli siis yksi osio seosrehukoulutuspäivän luentoihin.

### 5.3 Koulutusohjelman esittely toimeksiantajalle

Toiseen tapaamiseen mennessä olin tehnyt alustavan rungon koulutuspäivään. Koulutusohjelmaan olen merkinnyt luennot ja jokaisen luennon jälkeen on perustelu, miksi kyseinen luento on tärkeä olla mukana koulutuksessa. Palaverissa käsiteltiin tekemääni koulutuskonseptia. Toimeksiantaja ja ohjaava opettaja kertoivat, mitä muutoksia siihen kannattaisi vielä tehdä ennen varsinaista koulutusta. Muuten koulutuspäivän ohjelma alkoi olla valmis.

### 5.4 Valmis koulutusohjelma

Seosrehukoulutus Agrimarketin maatalousmyyjille tulee koostumaan kolmesta eri koulutusvaiheesta. Koulutusvaiheet ovat: ennakkotehtävät, tilavierailu ja varsinainen koulutuspäivä Mustialassa syyskuussa 2009. Koulutuskokonaisuus sisältää sekä behaviorismiin että konstruktivismiin nojautuvia opetusmenetelmiä. Varsinainen koulutuspäivä on suuremmilta osin behaviorismiin liittyvää tiedon siirtoa kouluttajalta koulutettavalle, kun taas ennakkotehtävät ja tilavierailu edustaa konstruktiviseen itsenäiseen opiskeluun ja tutkiskeluun liittyviä opetustapoja. Molemmat oppimissuuntaukset täydentävät toisiaan. Ennakkotehtävät, tilavierailu ja koulutuspäivä muodostavat kokonaispaketin, jonka avulla saadaan pienellä kustannuksella paljon uutta tietoa koulutettaville.

#### 5.4.1 Ennakkotehtävät

Ennakkotehtävien merkitys opetusmenetelmänä pohjautuu konstruktivistiseen opetuskäsitykseen. Erityisesti korostetaan yksilöllistä konstruktivismia, jossa itsenäinen tiedonhankinta haluttuihin asioihin on pääasia.

Ennakkotehtäviin kuuluu koulutuskutsukirjeen mukana toimitettavat kysymykset ja tilavierailu koulutettavan vapaasti valitsemalla seosrehuruokintaa harjoittavalla tilalla.

Kysymykset syyskuun 2009 koulutukseen olivat seuraavanlaiset: 1. Selvitä seosrehuruokintaan liittyvät termit TMR ja PMR ja niiden erot eläinten ruokinnassa. Myyjän tulee myös pohtia näiden termien merkitystä vieraillemalla seosrehuruokintatilalla ja miettiä niiden merkitystä kyseisen tilan rehukauppaan. Pitää selvittää myös kumpi ruokintatekniikka on käytössä. 2. Selvitä tilavierailulla Tilan ruokintatekniikka eli onko käytössä apevau- nu vai kiinteä sekoitin. Selvitä myös minkälaiset rehuvarastot tilalla on, ja miten varastot sijoittuvat tilaan logistiikan kannalta. 3. Viimeisenä tehtävänä oli etsiä tietoa Suomen Rehun tarjoamista elintarviketeollisuuden sivutuotteista ja niiden merkityksestä Hankkija-maatalouden rehuliiketoiminnalle.

Ennakkotehtävien merkitys opetuksessa on saada myyjät opiskelemaan itsenäisesti ennen koulutusta. Konstruktivistisen oppimisen kannalta ennakkotehtävät ovat tärkeitä, koska niiden kautta myyjien saama tieto on pohjana koulutukseen tultaessa. Koulutuksen ennakkotehtävät ja tilavierailu yhdistävät toisiaan, koska ennakkotehtävissä on tilavierailuun liittyviä kysymyksiä. Kysymysten avulla pyritään varmistamaan, että myyjä kohdistaa kiinnostuksensa tilalla oikeisiin ja koulutuksen kannalta tärkeisiin asioihin.

Tilavierailu idea syntyi siitä, että seosrehulaitteiden tuonti Mustialaan osoittautui kalliiksi ja olisi vaatinut myös koulutuksen pidentämistä kaksi päivää kestäväksi. Tilavierailun tarkoituksena on, että maatalousmyyjä valitsee Suomen Rehun myyjän avustuksella seosrehuruokintaa harjoittavan tilan. Valittavalle tilalle maatalousmyyjä tekee tutustumisreissun ennen koulutuspäivää.

Omasta mielestäni tilavierailu on kaikkein kustannustehokkain ja havainnollistavin keino näyttää koulutettaville laitteita ja tekniikkaa, koska ne nähdään käytössä oikeanlaisessa ympäristössä. Lisäksi koulutettava näkee, miten esimerkiksi säilörehu käyttäytyy seosrehuvaunussa, kun sitä sekoitetaan ja vaunuun lisätään seosrehukomponentit tai väkirehu joukkoon sekoittumaan. Jos laite tuodaan uutuutta kimaltelevana koulutuspaikalle seisomaan, niin ei laitteen toiminnan havainnollistaminen ole läheskään näin selkeää ja hyödyllistä, kuin tilalla nähtävä käytännötoiminta.

Tilavierailun merkitys oppimisessa edustaa konstruktivistista oppimista. Maatalousmyyjän lähtiessä tutustumaan tilalle aivan uuteen asiaan voidaan puhua varsin laajasta kokemuksesta. Myyjä saa seosrehuruokintaa koskevaa tietoa sekä sanallisesti puhuessaan tuottajan kanssa että tutkiesseen ja havaintoja tehdessään. Näköhavainnot esimerkiksi tilalla olevista seosrehukomponenteista ja laitteista piirtyvät koulutettavan mieleen, mikä avulla hän muodostaa kuvan seosrehuruokinnasta. Vierailun jälkeen myyjällä on päässä kuva kyseisen tilan seosrehuruokintaan liittyvistä asioista, joita hän jäsentelee mielessään ja varsinaisessa koulutuspäivässä kyseiset asiat palaavat hänen mieleensä, kun puhutaan esimerkiksi seosrehukomponenteista. Tämän takia myyjän ennen koulutusta tekemä tilavierailu on uuden tiedon omaksumisen kannalta erittäin tärkeää ja tilalta alkanut oppimisprosessi laajenee, kun myyjä tulee seosrehukoulutuspäivään.

### 5.5 Koulutuspäivän ohjelma

Seuraavaksi esittelen koulutuspäivän lopullisen ohjelman, jota Suomen Rehu voi käyttää myös jatkokoulutuksissa. Jokaisen koulutuskohdan perässä tulee yhteenveto, miksi kyseinen kohta on valittu koulutuspäivän ohjelmaan ja mitä hyötyä siitä on.

1. 09.00–09.30: Koulutuspäivän avaus ja kahvit. Lyhyt esitys siitä, mitä nautaa syö ja TMR ja PMR ruokintatekniikoiden erot lyhyesti.



Koulutuspäivää luodessa mietin pitkien taukojen, kuten kahvi- ja ruokataukojen merkitystä. Ruokatauko on tärkeä, koska sillä aikaa ladataan akkuja iltapäivän rutistukseen. Kahvitauot ovat myös tärkeitä, mutta ne kuluttavat paljon aikaa, joka tulisi käyttää koulutukseen. Joten hyvä keino on pitää kahvia esillä koko koulutuksen ajan, samassa tilassa, jossa koulutus järjestetään. Ei tarvita ylimääräisiä 15 minuutin taukoja, vaan 5 minuutin tauot luentojen välissä riittävät jaloitteluun ja kahvikupin täyttöön. Lisäksi joidenkin vireystila pysyy paremmin yllä, kun kahvia on useasti tarjolla.

Nauta syö-osio oli minun pitämäni esitys, jossa kerroin lyhyesti siitä, mitä nauta syö. Esityksessä on kerrottu, että nauta syö säilörehun lisäksi tietyn määrän myös väkirehua, ja haluttu korostaa juuri väkirehu merkitystä, tietysti unohtamatta, että hyvä säilörehu on ruokinnan perusta. TMR- ja PMR-osiossa kerron näiden ruokintatekniikoiden erot. Tavoite oli herätellä koulutettaville mieleen heti tärkeitä ennakkotehtäviin liittyviä asioita.

2. 09.35–10.15: Heikki Ikävalko esittelee Suomen rehun tarjoamia seosrehuruokintaan soveltuvia komponentteja, kertoo tunnuslukuja Hankkija-maatalouden rehumyynnistä ja yleisesti rehuliiketoiminnan nykypäivän asioista.

Heikki Ikävalko toimii Hankkija-maataloudessa Suomen Rehun seosrehupuolen tuotepäällikkönä. Hänen vastuullaan ovat esimerkiksi seosrehukomponentit. Heikin valinta koulutuksen luennoitsijaksi oli helppo, koska hänellä on erittäin vahva tietämys seosrehuruokinnasta, lisäksi Ikävalko on toiminut toimeksiantajana opinnäytetyössäni ja neuvonut sen tekemisessä ja koulutuspäivän ohjelmaa luodessa. Ikävälkon tietämys on valttia, kun halutaan selkeästi tuoda esille Suomen Rehun tarjoamia tuotteita seosrehuruokintaan.

Luentona kohta kaksi on koulutuksen tärkeimpiä, koska koulutettavat saavat siinä oppia seosrehukomponenteista, joita heidän tulisi koulutuksen jälkeen myydä. Luento pidettiin tarkoituksella heti aamusta, jotta vireystila koulutettavilla olisi paras mahdollinen. Ikävalko näyttää luennon aluksi havainnollistavan videon Suomen Rehun tarjoamista elintarviketeollisuuden sivutuotteista. Videon on tarkoitus luoda ennakkokuva koulutettaville, jotta he pääsevät heti jyvälle siitä, millainen merkitys elintarviketeollisuuden sivutuotteista on Suomen Rehulle.

Ikävälkon luento edustaa behavioristista opetusmenetelmää, koska luento on pääosin tiedon siirtoa kouluttajalta koulutettaville. Tässä tapauksessa behavioristinen opetusnäkökulma on tarpeen, koska asia on uutta ja monelle hankalaa ymmärtää ensi kerralla. Ikävalko osaa kertoa asiat yksinkertaisina kokonaisuuksina, joiden pohjalta koulutettaville syntyy mielikuvia Suomen Rehun seosrehukomponenteista. Tässä osiossa oleva tieto on niin tärkeää koulutuksen tarkoituksen kannalta, että behavioristinen opetusmenetelmä on konstruktivistista itseoppimista varmempi menetelmä.

3. 10.25–11.00: Heikki Ikävalko jatkaa luennointia samoista asioista.

4. 11.00–11.45: Ruokatauko Huttulassa

5. 11.45–12.45: Seosrehuruokintaa harjoittavan viljelijän puheenvuoro

Viljelijäpuheenvuoro oli suuri menestys. Pasi Valkama, jolla on pitkä kokemus seosrehuruokinnasta, oli juuri oikea henkilö kertomaan asiasta. Valkama käyttää myös elintarviketeollisuuden sivutuotteita ruokinnassa. Viljelijäpuheenvuoro sai aikaan paljon keskustelua, niin koulutettavien kuin Suomen rehun edustajienkin keskuudessa. Koulutettavat kyselivät ja kyseenalaistivat asioita. Tämä kertoo positiivisesti siitä, että koulutuksessa läpi käydyt asiat ovat menneet perille. Ruokailun jälkeen alkanut Valkaman luento oli sopivassa kohdassa koulutuspäivää ja se loi koulutettaviin kiinnostusta jaksaa myös iltapäivän osuus.

Vaikka viljelijäpuheenvuoro oli behavioristisen opinsuuntauksen mukainen luento, niin kouluttajalla on suuri vaikutus siihen, miten hän asiat tuo koulutettaville. Oma persoona ja esiintymiskyky ovat tässä tärkeää eli ulospäin suuntautunut henkilö, joka osaa ottaa yleisönsä on myös hyvä kouluttaja. Valkama toi asiat koulutettavien tietoon siten, että koulutettavien on helppo kysyä tai kyseenalaistaa, tällöin luento muuttuu konstruktivisempaan muotoon. Juuri tällainen luento on konstruktivisen ja behavioristisen opetuksen suola, koska molempia suuntauksia voidaan hyödyntää. Tällöin sekä kouluttaja että kyselevä koulutettava ovat aktiivisessa roolissa ja koulutettavan itsenäinen oppiminen pääsee osittain esiin.

6. 12.45–13.30: Rastikoulutus ja rastien tuloksien läpikäynti

Rastikoulutus edustaa konstruktivisen opetuksen helmiä, koska se tapahtuu ryhmässä. Koulutettavat saavat tutkia asioita ja tehdä itse päätelmiä koulutukseen liittyvistä asioista. Koulutuksessa mukana olevat Suomen Rehun rehumyyjät avustavat koulutettavia tarpeen mukaan eri rasteilla, mutta pääpaino on siinä, että koulutettavat oman kokemuksensa mukaan oivaltavat asioita.

Rastikoulutuksessa koulutettavat ja paikalle kutsutut Suomen rehun rehumyyjät eli tutorit muodostivat pieniä ryhmiä, joissa he kiertelivät läpi neljä erilaista rastia. Seuraavaksi esittelen kyseiset rastit:

- Sulavien valmisannosten heittäminen ”apevaunuun”

Tässä rastissa apuna toimi Maiju Huittinen. Hän tekee myös opinnäytetyötä Suomen Rehulle ja hänen opinnäytetyönsä liittyy Suomen Rehun sulaan valmisannoksiin. Hän toimi rastin vetäjä ja kertoi koulutettaville, mitä valmisannokset ovat. Tämän rastin suurin merkitys oli tuoda koulutettavien tietoon Suomen Rehun suurin uutuuksia ajatellen seosrehuruokintaa ja mahdollisesti tuote kuuluu tulevaisuudessa myös koulutettavien myyntituotteisiin.

- Yhdistä oikea seosrehukomponentti ja nimi

Rastin tarkoituksena oli, että koulutettava tunnistaa näytepurkissa olevan rehun ja yhdistää sen oikeaan nimeen. Esillä on Suomen Rehun tärkeimmät seosrehuruokintaan käytettävät rehukomponentit (Kuva 1).



KUVA 1 yhdistä oikea seosrehukomponentti ja komponentin nimi

- Yhdistä oikea seosrehuruokintaan liittyvä väittämä ja vastaus

Tämän rastin tarkoituksena on tuoda seosrehuruokinnan perustermistöä koulutettavien tietoon. Väittämissä oli myös yksinkertaisia eläinten ruokintaan liittyviä väittämiä.

- Rehuanalyysirasti

Rehuanalyysirasti on opinnäytetyötäni ohjaavan opettajan, Katariina Mannin kanssa yhdessä ideoitu. Rastissa pitää koulutettavan pohtia, miten erilaisten säilörehujen laatu vaikuttaa seoksen muodostumiseen. Arviointikohteina ovat esimerkiksi esikuivattu ja ilman silppuamista paalattu säilörehu sekä hienosilppurilla tehty tuoresäilörehu. Rehuanalyysirastin tarkoituksena on, että myyjä ymmärtää säilörehun aistinvaraisen laadun eli pitiuden ja kosteuden merkityksen seosrehussa. Tärkeää on ymmärtää, miten eri seosrehukomponentit käyttäytyvät erilaisten säilörehujen kanssa. Myyjän tulee myös osata huomata, että kaikki komponentit ja säilörehulaadut eivät sovi keskenään, jotta seoksen sekoitettavuus olisi optimaalinen. Tässä tarkoitan, että kuiva säilörehu vaatii yleensä kosteampia komponentteja kuin märkä säilörehu ja toisin päin. Rehuanalyysirastin tarkoitus on olla koulutettaville porras siihen, että he joskus osaavat suunnitella ruokintaan oikeanlaisia komponentteja rehuanalyysien pohjalta. Tällä rastilla on tarkoitus opetella aistinvaraisen havainnoinnin merkitystä, jonka jälkeen myyjä voi vasta alkaa opetella rehuanalyysien merkitystä siten, että rehusta on tehty paperille analyysi. (Kuva 2).



KUVA 2 *Rehuanalysisirasti*

7. 13.35–14.05: Marko Dahl esitelmöi seosrehuruokinnan megatrendeistä oppinäytetyönsä pohjalta

Marko Dahl toimii Länsi-Suomen alueen myyntipäällikkönä kohteenaan nautarehut. Hän on suorittanut ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon vuonna 2009 ja tehnyt oppinäytetyönsä seosrehuruokinnan megatrendeistä. Dahlin luennolla pyritään näyttämään koulutettaville se, miltä tulevaisuus näyttää seosrehuruokinnan osalta. Dahlilla on faktatietoa esittää esimerkiksi siitä, mitkä tuotteet tulevaisuudessa nousevat erittäin tärkeiksi. Koulutettavien toivotaan ymmärtävän, kuinka merkittävää seosrehuruokinta tulee olemaan tulevaisuudessa ja myös heidän oman työpanoksen osalta koska työtä olisi tarjolla koulutetulle seosrehutuotteita myyvälle henkilöstölle.

8. 14.10–14.05: Heikki Ikävalko ja kertaus aamupäivän luennoista

Ikävalko palaa aamupäivän aikana olleiden luentojensa pääkohtiin ja kertoo ne lyhyesti. Tällä luennolla halutaan, että aamupäivällä käsitelty tieto jalostuu ja unohtuneet tai huomiotta jääneet asiat tulevat kerratuksi. Aamupäivän aikana tuli monelle paljon uutta asiaa, joten pikakertaus auttaa jäsentelemään asioita päässä ja asiat muistuvat mieleen paremmin myös jatkossa koulutuksen jälkeen.

9. 14.25–15.00: Iltapäiväkahvit ja tulevaisuus- ja nykytilakatsausta, johon on haastateltu seosrehuruokintaa käyttäviä karjatiloja

Tämän osion pidin itse ja osio on yksi osa opinnäytetyön kirjallista osiota. Tämä tulevaisuus- ja nykytilakatsaus perustuu viidellä tilalla tehtyyn sanelehaastatteluun. Tämän luennon tarkoituksena on tuoda viljelijöiden mietteitä suoraan myyjän tietoon, jotta hän pystyy suunnittelemaan omaa myyntikäyttäytymistään sen mukaan, mitä asiakas haluaa. Kysymykset ovat sellaisia, että viljelijät ovat pystyneet ilmaisemaan suoran palautteen myös koskien Suomen Rehua, jotta saadaan mahdollisimman todennäköinen kuva koulutettaville siitä, miten toimintaa yrityksessä tai työnteekijöiden parissa pitäisi muuttaa.

Iltapäiväkahvit juodaan tämän luennon yhteydessä, luennon on tarkoitus olla rento ja näkökulmaa avartava luento, jossa koulutettavat saavat uusia ajatuksia siitä, mitä kannattaa myyntitoiminnassa tehdä

Varsinaisen luennon lisäksi koulutettavat saivat tärkeimmät haastattelupalauteet mukaansa. Tämän avulla halusin varmistaa, että myyjät pohtisivat näitä asioita myös koulutuksen jälkeen ja tarvittaessa välittäisivät tietoa myös eteenpäin organisaatiossa.

10. 15.00–15.30: Suomen Rehun rehumyyjän puheenvuoro ja palautekyselylomakkeen täyttö

Rehumyyjä esittelee Suomen rehun käytössä olevan ruokintasuunnitelmanteko-ohjelman lyhyesti. Samalla myyjä näyttää myös esimerkkejä seosrehuruokintatiloille tehdyistä ruokintasuunnitelmista ja paneutuu johonkin ruokinnalliseen ongelma-kohtaan.

Tämän luennon on tarkoitus tutustuttaa koulutettavat ruokintasuunnitelmienteko-ohjelmaan ja olla kiinnostusta herättävä, siten että joku heistä saattaa tehdä tiloille myös ruokintasuunnitelmia seosrehukomponenttikauppan lisäksi. Tämän luennon pitää koulutukseen kutsututtu Suomen Rehun myyjä, jolla on pitkä kokemus ruokintasuunnitelmien teosta. Koulutuksen palautekyselylomake täytetään tämän luennon aikana.

## 6 MAATALOUSMYYJIEN HAASTATTELUT

### 6.1 Haastattelujen lähtökohdat

Tein kolmelle Turun Agrimarketissa työskentelevälle maatalousmyyjälle haastattelun erikoistumisharjoitteluni aikana kesällä 2009. Haastatteluilla halusin saada itselleni tietoa, kuinka paljon maatalousmyyjät Turun Agrimarketissa tekevät rehu- ja eläintuotekauppaa ja ovat tekemisissä Suomen Rehun tuotteiden kanssa. Haastattelujen avulla toivon saavani laajennettua tietämystä siitä, millä tasolla maatalousmyyjien valmius tehdä rehukauppaa oikeasti on, koska Suomen Rehun ja Hankkija-maatalouden fuusioitumisesta oli kulunut vasta reilu puoli vuotta.

Oma oppiminen oli tämän haastattelun varsinainen perusta, halusin luoda itselleni kuvaa siitä, miten rehumyynti tapahtuu Agrimarketin organisaatiossa. Konstruktivistisen oppimisen kannalta pidin tätä erittäin tärkeänä, koska näiden haastattelujen pohjalta minulle selvisi myös perusteita siitä, mitkä ovat maatalousmyyjien lähtötasot rehukaupassa tänä päivänä.

### 6.2 Haastattelun tuloksia

1. Kaikki haastateltavat ovat olleet töissä Agrimarketissa monta vuotta, joten heidän asiakaskuntansa on laaja. Myyjille kuuluu omat, monta kuntaa ja kaupunkia sisältävät myyntialueet. Jokaisen myyjän asiakas-kuntaan kuuluu myös karjatilallisia, vaikka karjatilat ovat vähentyneet huomattavasti Varsinais-Suomen alueella. Karjatilojen vähentymisen vuoksi kilpailu asiakkaista on koventunut entisestään. Kun ostajat ovat harvemmassa, myyjä joutuu tekemään entistä kovemman työn saadaakseen tuotteita myydyksi. Monet jatkavat karjatilat ovat lisäksi toimintaa laajentavia, joten myös ostomäärät esimerkiksi rehu- ja eläintuotteissa tilaa kohden kasvavat.
2. Nykyaikana karjatilat ostavat kaikkia mahdollisia karja- ja maataloustarvikkeita sekä rehuja. Karjataloustarvikkeista myydään erityisesti De Lavalin tuotteita. Rehu- ja eläintuotteista myydään ensisijaisesti varastossa saatavia säkkirehuja, kivennäisiä ja vitamiineja. Myyntimäärissä kasvussa ovat erityisesti hevosrehutuotteet, koska hevosharrastuksen suosio on kasvanut Varsinais-Suomessa ja Suomen Rehun tuotevalikoima hevosrehuissa on kattava.

Myyjän täytyy olla kykenevä tekemään yhteistyötä kaikilla tuotesektoreilla. Maatalouskoneiden myynti on siirretty konemyyjien vastuulle, joten maatalousmyyjät pystyvät palvelemaan entistä paremmin maataloustarvikekaupassa. Minun mielestäni tässä olisi mahdollisuus hyödyntää myös rehu- ja eläintuotemyyntiä paremmin.

Jos ajatellaan seosrehukoulutuksen kannalta tärkeää seosrehukomponenttimyyntiä, niin sitä ei tapahdu. Tällä hetkellä yksikään haastatelluista ei myy komponentteja ja ennen niitä on myynyt vain yksi. Syitä tähän on esimerkiksi se, että karjatiloja ei ole Varsinais-Suomen alueella niin paljoa ja seosrehuruokintaa harjoitettavia tiloja vielä vähemmän, puhumattakaan ostokomponentteja käyttävistä. Itse tiedostan maatalousmyyjien seosrehukoulutukselle olevan tarpeen, vaikka karjatilat ovat vähentyneet, mutta jatkavat karjatilat päätyvät käyttämään melkein aina seosrehuruokintaa.

3. Jokainen myyjä tekee rehukauppaa, mutta nykyään vähenevissä määrin. Suomen Rehun ja Agrimarketin fuusioitumisen myötä maatalousmyyjien rehumyyntimäärät ovat laskeneet huomasti. Kaikilla myyjillä rehukaupan määrä on tipahtanut 60 %:sta, noin 5 %:een. Syy tähän on se, että Suomen Rehun rehumyyjät ovat alkaneet vastata rehuotteiden myynnistä.

Ennen myyjät tekivät rehukauppaa siten, että asiakas soitti ja tilasi heiltä oikeanlaista rehua. Jos myyjä ei tiennyt oikeanlaista, niin hän otti yhteyttä Suomen Rehun asiantuntijaan ja selvitti asian. Myyjien rehukauppa on perustunut ennen siis tilauksen vastaanottamiseen ja tuoteneuvonta on hoitunut Suomen Rehun puolelta.

4. Jokainen myyjä tietää Suomen rehun tuotteista jonkin verran. Esimerkiksi nimet ja käyttötarkoitukset ovat selvillä. Nykyään kuitenkin tuotekehitys on vilkasta ja ruokinta on kehittynyt, joten se vaikeuttaa tuotteiden oppimista. Myyjät eivät tee tiloille ruokintasuunnitelmia, vaan ohjaavat asiakkaat eteenpäin Suomen Rehun asiantuntijoiden puolelle. Myyjien mielestä tuotetietous putoaa kelkasta entistä herkemmin, kun rehukauppaa on muutenkin siirretty Suomen Rehun myyjille.
5. Myyjät ovat käyneet ennen vuotta 2009 säännöllisesti Suomen Rehun järjestämissä rehuotekoulutuksissa noin kaksi kertaa vuodessa tai tarpeen mukaan. Koulutuksesta ovat vastanneet Suomen Rehun asiantuntijat. Koulutuksessa on käsitelty lähinnä valmisrehuotteita, kuten täysrehu, tiiviste ja puolitiivisterehuja. Myyjien mielestä koulutusmäärät putoavat fuusion myötä ja se on harmi, koska silloin putoaa helposti pois tuotekehityksen kelkasta ja tuotteiden myynti asiakkaalle vaikeutuu entisestään.

## 7 TULEVAISUUS- JA NYKYTILAKATSAUS HAASTATTELUT

### 7.1 Lähtötilanne

Kun kesällä palaverissa suunniteltiin koulutuksen sisältöä ja minun varsinaisen opinnäytetyöni kirjallista materiaalia yhdessä toimeksiantajan ja ohjaavan opettajan kanssa, niin opinnäytetyön yhdeksi osa-alueeksi tuli viljelijöille tehtävä seosrehuruokinnan tulevaisuudenkatsaushaastattelu. Aluksi piti haastatella viljelijöitä Wepropol-kyselytutkimuksella eli internetissä täytettävällä kyselyllä, mutta ajankohta oli hankala, koska koulutukseen oli aikaa enää reilu kuukausi ja syystyöt olivat juuri alkamassa, joten viljelijät tuskin ehtivät ja jaksavat vastata mihinkään ylimääräiseen tutkimukseen keskellä kiirettä. Koska Wepropol-kyselytutkimus ei tullut kysymykseen, niin päätin tehdä perinteisen tilahaastattelun, jossa vierailen tiloilla tekemässä haastattelun ja tutustumassa tilan seosrehuruokintaan ja yleiseen maataloustoimintaan. Toimeksiantaja lupasi antaa minulle auton istuintensuojuksia, joita annoin palkkioksi haastateltaville tiloille haastattelujen yhteydessä.

Haastattelujen teko tuli aloittaa heti elokuun palaverin jälkeen, koska aikaa koulutukseen oli enää reilu kuukausi. Haastattelut päätin tehdä perinteisen kirjoittamishaastattelutekniikan sijaan sanelulaitteen avulla. Tämä sen takia, että sanelulaitteella saa haastattelut tehtyä monipuolisemmin, koska ei tarvitse kirjoittaa vastauksia haastattelun aikana, vaan voi keskittyä täysin kuulemaan haastateltavaa. Sanelutekniikalla on helppo aluksi väärin ilmaistu mielipide korjata verrattuna, että paperille kirjoitettua tekstiä kumittaa ja sillä aikaa jo haastateltava unohtaa asian oikean laidan. Kirjallinen haastattelu on lisäksi melkoista monologia, koska haastattelijan aika ja keskittyminen menee tekstin kirjoittamiseen paperille, tällöin esimerkiksi tarkentavat lisäkysymykset helposti unohtuvat kysyä. Olen myös sitä mieltä, että monipuolisista ja laajoista vastauksista on paljon helpompi poimia pääkohdat, kun haastatteluja purkaa jälkeenpäin. Haastatteluja varten tein paljon kysymyksiä, joista osa oli melko samanlaisia, mutta halusin varmistaa, että kaikki tarpeelliset tiedot tuli saatua haastatteluista. Sanelutekniikka mahdollistaa myös sen, että kysymyksiä on helppo jättää pois ja muokata, kun samoja vastauksia saattaa ilmetä jo aikaisemmissa kysymyksissä.

Elokuun palaverissa sain toimeksiantajalta vaihtoehtoja tiloihin, joissa kannattaa vierailla. Koska haastattelujen toteutus piti hoitaa kiireellisesti, niin sovittiin haastattelujen laajuudeksi viisi tai kuusi seosrehuruokintatilaa. Haastateltavien tilojen määrän vuoksi niiden monipuolisuus on tärkeää, jotta saadaan laaja kattaus tietoa kyseisten tilojen seosrehuruokinnasta. Yritin valita tiloja siten, että jokainen tuotantosuunta tulisi edustetuksi. Tällä tarkoitan siis lypsykarjatilaa, sonnien loppukasvattamistilaa ja emolehmätilaa. Toimeksiantajan kanssa etsittiin sellaisia tiloja, joilla olisi kokemusta seosrehuruokinnasta pitemmältä ajalta ja tilat käyttävät tai ovat käyttäneet seosrehuostokomponentteja, kuten elintarviketeollisuuden sivu-



tuotteita. Oma toive oli myös, että tilat tekevät tai ovat tehneet lähiaikoina investointeja, jotta mielipiteet olisivat mahdollisimman edustavia tilan tulevaisuuden toiminnasta, eikä kyseessä ole esimerkiksi lopettava tila, jossa toimintaa ajetaan alas ja tällöin mietteet tilan tulevaisuudesta ovat melko suppeita.

## 7.2 Haastateltavien tilojen lähtötiedot

Ennen kuin aloin tehdä haastatteluja, valitsin haastateltavat tilat. Tilojen sijainti on Varsinais-Suomen ja Kanta-Hämeen alueella eli osa tiloista sijaitsee tukialueella A ja osa tukialue B:llä. Haastateltavia tiloja on kaiken kaikkiaan viisi kappaletta. Tiloista kolme on lypsykarjatiloja ja näistä kaksi sijaitsee Kanta-Hämeessä ja ovat perinteisiä lypsyasemaa käyttäviä tiloja. Tiloilla on ollut seosrehuruokinta käytössä neljä ja kahdeksan vuotta. Toisen tilan ruokintamenetelmänä on PMR-ruokinta ja toinen tila käyttää TMR-ruokintaa. Yksi lypsykarjatila sijaitsee Varsinais-Suomessa ja on robottilypsytila ja joukon ainoa tila, joka on luomutila. Tilan seosrehuruokinta on alkanut jo 12 vuotta sitten. Tämä tila käyttää PMR-ruokintaa. Lypsykarjatilojen lehmien keskimääräinen lukumäärä on noin 100 lehmää. Lypsykarjatiloihin kaksi on laajentanut viimeisen neljän vuoden aikana ja yksi tila 2000-luvun alussa.

Emolehmätila sijaitsee Kanta-Hämeessä. Tila myy emolehmien vasikoita välitykseen ja teuraaksi sekä kasvattaa sonnivasikoita. Tilan emolehmien määrä on noin 100 kappaletta. Sonnioiden loppukasvatukseen erikoistunut tila sijaitsee Varsinais-Suomessa. Tilan eläinmäärä vaihtelee välillä 650–800 kappaletta. Molemmat lihanautatilat käyttävät TMR-ruokintamenetelmää ja seosrehuruokinta on ollut tiloilla käytössä siten, että emolehmätila on käyttänyt sitä neljä vuotta ja sonnioiden loppukasvatamo on Suomen ensimmäisiä seosrehuruokintatiloja ja siellä se on ollut käytössä jo 18 vuotta.

Lypsykarjatilat ja lihanautatilat ovat omavaraisia säilörehun suhteen. Säilörehu tehdään lypsykarjatiloilta ja sonnikasvatamotilalla pääosin laakasiiloihin ja pieni osa tehdään paaleihin. Emolehmätila tekee säilörehun kokonaan paaleihin. Yksi lypsykarjatila ja lihanautatilat käyttävät murskesäilöttyä viljaa. Jokainen tila joutuu ostamaan viljaa, omien viljojen lisäksi. Yksi lypsykarjatila ostaa käytännössä kaikki viljat ulkopuolelta. Lypsykarjatiloihin PMR-ruokinnassa olevat tilat ostavat lisäväkirehua. Lypsyasemalla varustettu tila ostaa puolitiivistettä ja täysrehua, jota lehmät saavat lypsyasemalta lypsyn yhteydessä. Robottilypsytila käyttää tilan omaa jauhettua viljaseosta, jota lehmät saavat robotilta lypsyn yhteydessä. Molemmilla tiloilla lisärehu perustuu siihen, että lehmät saisivat tuotoston edellyttämän määrän väkirehua. Robottilypsytila käyttää lisäväkirehua myös siihen, että varmistetaan eläinten kulkeminen robotille lypsylle eli rehu toimii osaksi houkuttimena.

Rehuteollisuudesta rehujen osalta jokaiselle tilalle yhteinen ostettava komponentti on valkuaislisä eli rypsimikseri. Tilat hankkivat myös kivennäiset ja vitamiinit rehuteollisuudesta eri toimittajilta.

Lypsykarjatiloilta kaksi ostaa mäskiä, joka toimitetaan tiloille irtotavarana ja viikkojakelussa. Toinen näistä tiloista ostaa myös tuoreleikettä ja perunapulppaa. Emolehmätila ostaa perunarehua sen verran, että sillä saadaan murskevilja kuorrutettua.

### 7.3 Tulevaisuus ja nykytilakatsaus–analyysi

Koulutuspäivässä pitämäni luentoja varten tein sekä PowerPoint-esityksen että paperille tehdyn yhteenvedon, jossa on haastattelujen tärkeimpiä tuloksia esitelty. PowerPoint-esityksessä sisältyi edellä käsitellyt tiedot tilan perustiedoista seosrehuruokintaan liittyen.

Haastattelujen tärkeimmät asiat halusin antaa koulutettaville mukaan otettavaksi, koska tuloksista ilmenee asioita, joilla saattaa olla vaikutusta myös omaan myyntikäyttäytymiseen. Tulosten tavoite on myös, että koulutettavat näkevät, mitä tilalliset ajattelevat esimerkiksi organisaation toiminnasta, jossa he työskentelevät. Haluan myös osoittaa koulutettaville, miten organisaatiota kannattaa kehittää oikeaan suuntaan, jotta asiakasta voidaan palvella parhain keinoin tulevaisuudessa seosrehuruokintaan liittyvissä asioissa.

#### 7.3.1 Haastattelutulosten yhteenveto

Seuraavaksi esittelen tärkeimmät koulutuksessa läpikäytyt asiat, joita haastattelun yhteydessä ilmeni. En esittelen asioita tilakohtaisesti vaan kysymysten vastaukset edustavat mielipiteitä, joissa kerrottavia huomioita tuli eniten.

1. Miksi siirrytte seosrehuruokintaan? Tuliko idea kotimaasta vai ulkomailta?

Kaikille tiloille seosrehuruokintaan on vaikuttanut tilan tuotannon laajeneminen ja eläinmäärän kasvu. Tilat halusivat yksinkertaisen ja kustannustehokkaan menetelmän ison karjamäärän ruokintaan, jossa käsiteltävät rehumassat ovat vuodessa suuria. Muutama tila oli lisäksi sitä mieltä, että seosrehuruokinta mahdollistaa eri rehukomponenttien käytön huomattavasti paremmin ja yksinkertaisemmin kuin erillisruokinta. Syitä tähän oli se, että eri komponentit voidaan sekoittaa samaan seokseen yhtä aikaa ja komponenttien jako onnistuu yhdellä laitteella. Tilojen mielestä myös sadon määrä oli yksi syy siirtymään seosrehuruokintaan. Tässä tarkoitetaan katoavuotta eli jos säilörehusato jää pieneksi, vaikka kuivan kesän vuoksi, niin tarvittaessa voidaan seosrehuseoksiin lisätä vaikka olkea ja ostohainaa, joka erillisruokinnassa olisi melko vaikeaa toteuttaa. Tilojen mielestä olki ja heinä eivät tietenkään korvaa säilörehun puutetta, mutta ongelmat katovuonna olisivat pienemmät kuin muulla ruokintamenetelmällä.

Tiloista muutama on saanut idean siirtyä seosrehuruokintaan ulkomailta. Varsinkin ensimmäisenä aloittaneet ovat hankkineet tietoa ulkomaille tehtyjen vierailujen ansiosta. Viimeiseksi laajentaneet ovat hankkineet tietoa paljon Suomesta, koska seosrehuruokinta on yleistynyt tiloilla kovaa vauhtia ja lisäksi eri neuvontajärjestöiltä on ollut mahdollista tietoa saada.

2. Miten ostokomponentit tukevat kotoisten rehujen käyttöä? Oletteko olleet tyytyväisiä ostokomponentteihin?

Kaikilla tiloilla ostorehut tukevat kotoisten rehujen riittävyttä. Säilörehu pyritään aina saamaan omilta pelloilta ja viljat sekä muut väkirehut hankitaan sitten ostoerinä. Moni tiloista joutuu ostamaan paljon viljaa, koska säilörehuala vie tilan peltoalasta suuren osan, eikä viljalle riitä tarpeeksi alaa. Tilat pitävät tärkeänä, että laajennuksen yhteydessä huomioidaan myös kasvava pinta-alan tarve, josta eläinten ruoka tulee kerätä.

Tilat ovat olleet ostokomponentteihin pääosin tyytyväisiä. Mäskin viikkopakelussa mukana olevat tilat kehuivat systeemiä, koska tällöin ei vaadita mäskille paljoa varastotilaa ja säilyvyys on hyvä. Mäski voidaan varastoida viikon ajan ulkona taivasalla ja silti se säilyy hyvin. Kustannussäästöjä tulee, kun kalliita lisävarastoja ei tarvitse rakentaa. Tilojen mielestä myös massarehujen logistinen puoli toimii hyvin ja rehut saapuvat sovitussa aikataulussa.

Tilat antoivat hieman kritiikkiä seleenin puutteesta kivennäistuotteissa. Muutama tila valitteli myös, että myynnissä olevat kivennäistuotteet, varsinkin edullisimmat, sekoittuvat huonosti apeseoksissa ja ne lajittuvat helposti.

3. Miten tilat näkevät seosrehuruokinnan muuttuvan Suomessa seuraavan 10 vuoden aikana?

Kaikki haastateltavat tilat olivat sitä mieltä, että maatalouden rakennemuutoksien tuulien puhaltaessa seosrehuruokintaa käyttävät tilat lisääntyvät rajusti. Suurin syy tähän on rakennemuutoksen pakottama tilakoon kasvu ja tiloilla eläinmäärän lisääntyminen.

Kun ajatellaan seosrehuruokinnan laitetekniikkaa, niin siinä viljelijät uskovat tekniikan ottavan takapakkia. Syynä tähän on se, että karjakoon kasvaessa tarvitaan entistä yksinkertaisempia ja toimintavarmempia ratkaisuja, koska virheisiin ei isoilla tiloilla ole varaa. Seosrehuvaunu on tekniikaltaan yksinkertainen ja sillä voidaan hoitaa monen tuotantorakennuksen ruokinta kätevästi. Tilat myös vastaavat, että seosrehuruokinta tullaan tulevaisuudessa hoitamaan seosrehuvaunuilla entistä enemmän, koska tilat haluavat toimintavarmojen ratkaisujen, joissa automaation aiheuttamia riskejä halutaan pienentää. Tilat haluavat pitää ruokintaketjun omissa käsissään ja mahdollisuus varajärjestelmään on oltava. Esimerkkinä tästä on, että jos navetta on varustettu matoruokkijalla, sen hajotessa on vaikeaa saada varajärjestelmää, koska ruokintapöytä on kapea. Jos apevaunu hajoaa, niin tarvittaessa varavaunu voidaan saada lainaksi ja lisäksi leveä ruokintapöytä sallii käyttää myös muita koneellisia apuvälineitä tarvittaessa.

Tilat myös uskovat tulevaisuuden tilalla olevan monia tuotantorakennuksia, joissa eläimiä pidetään. Tilan sydämenä toimii tällöin rehukeskus, josta käydään apevaunu täyttämässä ja kaikki seokseen tulevat komponentit saadaan rehukeskuksesta. Tällainen tilamalli vaatii viljelijöiden mielestä ehdottomasti seosrehuvaunun käyttöä.

4. Kohdistuuko seosrehuruokintaan ongelmia tai uhkia, jotka vaikuttavat merkittävästi seosrehuruokinnan tulevaisuuteen?

Haastateltavat tilat olivat sitä mieltä, että hygieniataso ja tekniikan kestävyys laitteissa ovat ydinkohtia, jotka liittyvät seosrehuruokinnan uhkiin. Hygienia tulee korostumaan, kun tilakeskuksessa joudutaan liikkumaan monessa eri tuotantorakennuksissa. Laitteiden pyöriässä voi kulkeutua epäpuhtauksia ja bakteereja eri tuotantorakennuksiin. Tilat kehottavatkin panostamaan tilakeskuksen kulkureittien hoitoon. Tilojen mielestä asvaltointi on tulevaisuuden karjatilalla ensimmäiseksi toteutettava hanke, jo ennen tuotantorakennuksia. Investointi on kallis, mutta siitä saatava hyöty nousee arvoonsa, kun liikettä on vuoden jokaisena päivänä tilakeskuksen ympärillä. Lisäksi kulkureitit täytyy pitää puhtaana, niin hyvin kuin pystyy.

Rehuhygienia on tärkeää varmistaa myös jatkossa. Koska rehumassat kasvavat tulevaisuudessa, joudutaan ostamaan rehuja monesta eri paikasta. Tällöin ei aina tiedetä, onko rehu laadullisesti juuri oikeanlaista. Tässä kohtaa viljelijän tulee osata solmia sopimuksia esimerkiksi viljakaupassa sellaisten tilallisten kanssa, joiden toimintatavoista he jotain jo tietävät. Viljelysopimukset auttavat siinä, että toinen tila tuottaa sovittuun hintaan viljaa karjatilalle ja samalla karjatila voi valvoa myös tuotetun viljan laatua, kun myyjä on jatkuvasti tiedossa. Tilat pitävät tilojen välisiä viljelysopimuksia erittäin tärkeinä, kun tilakoko kasvaa. Katovuonna on hyvä tietää, että viljan myyjä on olemassa.

Tekniikan kestävyys koetaan myös uhkana. Tilat haluavat pitää laitetekniikan riittävän yksinkertaisena, jotta systeemi ei kaadu tekniikan kestävyteen. Tilat pelkäävät, että laitteet kehittyvät niin monimutkaisiksi, että niiden huolto ja korvaus tulee tilallisille liian vaikeaksi. Lisäksi viljelijät pelkäävät osaavan huollon olevan vaikeasti saatavissa, koska uusia laitteita tulee markkinoille paljon. Huoltovarmuuden säilyttäminen on yksi seosrehulaitteiden tulevaisuuden kulmakivi.

Luomutuotannossa kotimaisen luomurypsin saanti saattaa vaikeutua, koska sen tuotanto ei korvaa nykyään kasvavaa tarvetta. Saatetaan joutua ostamaan ulkomailta korvaavia valkuaisrehutuotteita, jos kotimaasta niitä ei ole saatavissa. Tämä vaikuttaa myös kotimaisuusasteeseen ja samalla saattaa muuttaa ihmisten asenteita luomutuotantoa kohtaan, jos tuotannossa käytettäviä komponentteja joudutaan hankkimaan ulkomailta.

5. Mitä muutoksia haastateltavat tilat toivovat maatalous- ja rehu-  
kaupan tuotteisiin ja palveluihin tulevaisuudessa?

Tilat toivoivat elintarviketeollisuuden sivutuotteiden edelleen kehittyvän ja myös lisää painetta eri komponenttitoimittajien välille, jotta saadaan enemmän hintakilpailua. Uusia seosrehukomponentteja toivotetaan tervetulleeksi markkinoille. Tilat haluavat myös, että komponentit pidettäisiin yksinkertaisina. Tällä tarkoitetaan esimerkiksi, sitä että valkuaislisät pysyvät jatkossakin vain valkuaisrehuina. Ei siis haluta mennä liikaa perusmassarehuseoksiin, kuten puolitiivisteet ja tiivisteet vaan pidetään komponentit sellaisina, että ne palvelevat haluttua ravinnontarvetta kuten nykyään on. Tuoteneuvontaa ja suunnittelua haluttaisiin enemmän esille, siten että sitä olisi helposti saatavissa, myös niille, jotka eivät käytä paljoa esimerkiksi internetiä. Tilat haluavat myös, että niitä palvellaan mahdollisimman yksilöllisesti ja suunnitelmia tehdään yhdessä rehumyyjän kanssa, siten että tilalle voidaan löytää juuri ne parhaat ja kustannustehokkaimmat rehukomponentit.

Paljon keskustelua syntyi seosrehulaitetoimittajista ja niitä myyvistä henkilöistä. Tilojen mielestä ammattitaitoa ei ole tarpeeksi myyjillä ja laite-toimittajilla. Tilojen mielestä markkinoilla on liikaa laite-toimittajia, joiden palvelu ei kata läheskään laitteista maksettavaa hintaa. Markkinoille pitäisi saada toimijoita, jotka keskittyvät täysivaltaisesti myymään seosrehuruokinnassa tarvittavia laitteita sekä vastaamaan huollosta ja käyttäjäkoulutuksesta. Laitteita ostaessa tuote myydään tiloille, mutta varsinainen palvelu liittyen tuotteen käyttöönottoon ja huoltopalveluihin on huonoa tilallisten mielestä. Palvelualltius laite-toimittajien ja myyjien osalta katoaa kaupan teon ja laitteen toimituksen jälkeen liian herkästi. Tilat tahtovat enemmän koulutettuja henkilöitä myymään laitteita ja samalla yrityksiä, jotka oikeasti panostavat laitteen markkinointiin, käyttökoulutukseen ja huoltoon. Tilat ovat sitä mieltä, että Suomessa on vain muutama seosrehulaitetoimija, joka kykenee tarjoamaan kokonaisvaltaista palvelua.

Laitetoimittajien ja myyjien koulutus olisi myös maatalousmyyjien kohdalla tärkeää ja moni tila olisi halunnut myös laitemyyjät mukaan järjestämään koulutukseen oppimaan perusasioita seosrehuruokinnasta. Myyjien täytyy kyetä näkemään tilan toiminta siten, että he osaavat myydä tilalle juuri oikeanlaisen tuotteen ilman tilallisen jatkuvaa neuvontaa.

Tilat haluavat keskittää laitteiden myynnin joko isoille yrityksille, joilla on resursseja kouluttaa myyjiä ja huoltomiehiä sekä ylläpitää suurta varaosapuolta. Tai toinen mahdollisuus olisi, että on itsenäinen toimija, joka panostaa yhteen merkkiin ja hoitaa siihen liittyvän verkoston siten, että huolto ja varaosapuoli toimivat. Yhteen tuotteeseen keskittyvä yritys voi toimia tehokkaammin kuin iso yritys, jos toimintaan vain halutaan panostaa.

## 8 PALAUTEANALYYSI SEOSREHUKOULUTUKSESTA

### 8.1 Seosrehukoulutuspäivä palautepohja

Seosrehukoulutukseen tein palautekyselylomakkeen, jonka avulla keräsin palautetta koulutuksesta ja samalla halusin tietää, mitä parannuksia lopulliseen seosrehukoulutuskonseptiin tulee tehdä.

### 8.2 Seosrehukoulutuspäiväpalaute

Koulutusta pidettiin kaiken kaikkiaan hyvänä. Palaute oli positiivista ja koulutettavilla myyjillä oli uskoa, että tätä koulutuskonseptia voidaan käyttää myös jatkossa seosrehukoulutuksissa. Jotkut sanoivat, että koulutus oli paras kokonaisuus, jonka Agrimarket on järjestänyt vuoden 2009 aikana.

Risuja koulutus sai siitä että, yhden koulutuspäivän aika on rajallinen, eikä kaikkea ehdi sisäistää yhdessä päivässä. Koulutettavat toivoivat myös, että koulutuksessa esiteltäisiin enemmän ruokintasuunnitelmia tiloilta, jotka käyttävät seosrehuruokintaa. Rastikoulutukseen toivottiin lisää tarkkuutta. Säilörehuanalyytirastin kohdalla haluttiin supistusta ja tarkennusta, koska rastin aihepiiri oli liian laaja.

Hyvää palautetta tuli varsinkin viljelijäpuheenvuorosta. Sitä pidettiin mieltä avartavana ja keskustelua herättävänä luentona, jossa myyjän oli helppoa esittää omia mielipiteitä ja kysyä asioista. Koulutuksen ilmapiiri oli avoin ja kerrankin oli koulutus, jossa ei kaivannut lähteä kahvitauolle. Tilavierailua ja ennakkotehtäviä pidettiin tarkoituksen mukaisina ja niistä hyötyivät eniten ne koulutettavat, joilla ei ole aikaisempaa kokemusta seosrehuruokinnasta. Kiitosta tuli myös käsiteltävien asioiden ymmärtämisestä. Asiat olivat selkeitä kokonaisuuksia, joita asioista ensi kertaa kuulevien oli helppo sisäistää.

Rastikoulutusta pidettiin piristävänä ja havainnollistavana opetusmuotona. Rastikoulutus oli hyvä lisä koulutuspäivään, koska se eroaa perinteisestä luennoinnista ja se käsitteli koulutuspäivän aikana käsiteltyjä asioita kertaavasti.

## 9 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämä opinnäytetyöprosessi on ollut varsin mielenkiintoinen kokonaisuus. Opinnäytetyö on edennyt siten, että kevästä 2009 lähtien työstin koulutuksen järjestämistä syksyllä 2009 pidettyyn koulutukseen asti. Tämän jälkeen aloin paneutua vasta varsinaisen opinnäytetyön kirjoittamiseen.

Koulutuksen järjestäminen on ollut kehittävä prosessi. Olen mielestäni kehittänyt erityisesti sosiaalisesti. Koulutuksen aikaansaanti on vaatinut paljon organisointikykyä ja omaa pohdintaa siitä, miten löytää oikeat ja sopivat ihmiset hoitamaan asioita. Lisäksi sitoutuminen tarkkoihin aikatauluihin opetti laittamaan asioiden hoitamisessa asiat tärkeysjärjestykseen, siten että yksi asia kerrallaan ja vasta sitten tehdään toista.

Koulutusohjelman luonti on opinnäytetyön vaativin prosessi, koska en itse tiennyt mitä koulutettavat odottavat koulutukselta. Toimeksiantajan avustuksella kokonaisuus alkoi pikku hiljaa hahmottua minulle. Koulutusohjelmaa tehdessäni tajusin, että tällaiseen koulutukseen, jossa koulutettaville asia on uutta, ei kannata ottaa mukaan liian vaikeita asioita. Syy tähän on se, että uuden asian kohtaaminen vaatii aina aikaa, jotta sen sisäistää ja yhden päivän aikana opetetut asiat jäävät helposti unholaan, jos koulutus sisältää liikaa uutta asiaa. Tietynlainen johdonmukaisuus ja punainen lanka on löydettävä, johon keskitytään. Tässä koulutuksessa se oli erityisesti Suomen Rehun seosrehukomponentit ja elintarviketeollisuuden sivutuotteet, jotka tulevat maatalousmyyjien myyntiin.

Varsinainen koulutuspäivä sujui mielestäni hyvin, vaikka kaikki kutsutut eivät paikalle ilmestyneet. Koulutukseen osallistui 8 maatalousmyyjää. Osittainen syy tähän oli se, että kutsukirjeiden lähettämävaiheessa olisi tarvinnut laittaa, että ilmoittautuminen on sitova. Toiseksi kutsukirjeet olisi tarvinnut lähettää hieman aikaisemmin. Koulutuspäivä oli sellainen tapahtuma, jota toivoin eli avoin ja keskusteluhenkkinen. Koulutuspäivän palaute oli pääosin positiivista. Ainoastaan muutamaa parannusta luentoihin toivottiin sekä aikataulun tiukkuutta valiteltiin. Näihin seikkoihin tein parannuksia, jotka sitten välitin Suomen Rehulle koulutuksen päätyttyä.

Mielestäni koulutuspäivä on tulevaisuudessa mahdollisuus järjestää myös muualla Suomessa tai uudestaan Mustialassa. Koulutuspäivä voidaan toteuttaa ympäri Suomea samalla kaavalla kuin mitä Mustialassa oli. Koulutuksen tarpeellisuus riippuu siitä, mikä on Hankkija-maatalouden tarve kouluttaa maatalousmyyjä myymään seosrehukomponenttutuotteita tulevaisuudessa.

Tämä opinnäytetyö oli kaiken kaikkiaan haastava tehtävä, jonka tekeminen on ollut alusta asti mielenkiintoista. Työn konkreettisuus yhdistettynä perinteiseen opinnäytetyöhön on ollut hyvä yhdistelmä. Koulutuspäivän järjestämisestä on saanut mainiosti myös kirjoitettua varsinaisen kirjallisen osuuden opinnäytetyöhön. Suurimmat vaikeudet olen kohdannut siinä, että mitä kirjallista materiaalia opinnäytetyössä käytän hyväkseni. Alun perin

on ollut vaikeaa löytää asianmukaista kirjallista materiaalia aiheeseen, mutta toimeksiantajan avustuksella materiaalia on löytynyt.



## LÄHTEET

Dahl, M. & Vahtola, A. 2009. Onko seosrehu nautatilan ruokinnan megatrendi Suomessa 2020? Hämeen ammattikorkeakoulu. Maaseudun kehittämisen koulutusohjelma. YAMK opinnäytetyö

Eskelinen, I., Mannila, K-P., Mäkinen, A. & Rantanen, A. 2008. Opetuksen laadun kehittäminen ammatillisessa koulutuksessa. Tampereen ammattikorkeakoulu. Ammatillinen opettajakorkeakoulu. Opettajankoulutuksen kehittämishanke.

Jaakkola, K. 2007. AMMATILLINEN OPETTAJUUS. Oman pedagogisen ajattelun rakennusaineita. Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Ammatillinen opettajakorkeakoulu. Kehittämishankeraportti.

Peltonen, M. & Ruohotie, P. 1992. Oppimismotivaatio. Teoriaa, tutkimuksia ja esimerkkejä oppimishalukkuudesta. Otava Oy. Keuruu 1992.

Ruohotie, P. 1998. Motivaatio, tahto ja oppiminen. Oy Edita Ab. Helsinki 1998.

Lammela, J. 2009. Eläkkeellä oleva Agrimarket aluemyyntipäällikkö. Agrimarket sisäinen tietokanta. Hankkijan-maatalous Oy:n historia.

Lepistö, I. 2004. Työpaikkakouluttajan käsikirja. Työturvallisuuskeskus. Alfabox Oy 2004.

Mäkinen, P. 2002. Verkkotutor. Sivusto päivitetty 23.8.2005  
[Http://www.uta.fi/tyt/verkkotutor](http://www.uta.fi/tyt/verkkotutor)

Rissanen, R. Sääsä K. & Vornanen, J. 1996. Uudistuvat Organisaatiot. Käsikirja organisaatioista ja henkilöstöjohtamisesta. Pohjois-Savon ammattikorkeakoulu. Kirjapaino Raamattutalo Pieksämäki.

Suomen Rehu, 2010. Yritysinfo. [www.suomenrehu.fi/yritysinfo](http://www.suomenrehu.fi/yritysinfo).

## **Agrimarketin maatalousmyyjähaastattelu**

1. Onko asiakkaina karjatilallisia?
2. Mitä karjataloustuotteita ja Suomen Rehun tuotteita asiakkaat sinulta ostavat? Teetkö asiakkaiden kanssa seosrehuruokinnassa käytettäviä komponenttia? Tässä tarkoitetaan mm. elintarviketeollisuuden sivutuotteita.
3. Kuinka paljon teet rehukauppaa nykyisin? Onko maatalousmyyjien tekemässä rehukaupassa ollut muutoksia Agrimarketin ja Suomen Rehun fuusion myötä?
4. Kuinka paljon tiedät Suomen Rehun tuotteista ja tuotteiden ruokinnallisista vaikutuksista?
5. Kuinka paljon käytte Suomen Rehun järjestämissä rehukoulutuksissa?
6. Onko asiakkaina karjatilallisia?
7. Mitä karjataloustuotteita ja Suomen Rehun tuotteita asiakkaat sinulta ostavat? Teetkö asiakkaiden kanssa seosrehuruokinnassa käytettäviä komponenttia? Tässä tarkoitetaan mm. elintarviketeollisuuden sivutuotteita.
8. Kuinka paljon teet rehukauppaa nykyisin? Onko maatalousmyyjien tekemässä rehukaupassa ollut muutoksia Agrimarketin ja Suomen Rehun fuusion myötä?
9. Kuinka paljon tiedät Suomen Rehun tuotteista ja tuotteiden ruokinnallisista vaikutuksista?
10. Kuinka paljon käytte Suomen Rehun järjestämissä rehukoulutuksissa?

