



*Miten järjestän onnistuneen  
yritysvierailun?*

*Ykä Yritteliäs -hankkeen kokoama  
OPAS YRITYSTEN KÄYTTÖÖN*

2006



**Savonia**  
ammattikorkeakoulu



EUROOPAN YHTEISÖ  
Rakennerahastot



ITÄ-SUOMEN  
LÄÄNINHALLITUS  
Sivistysosasto

## *Sisällys*

- 1 Miksi yritys-oppilaitosyhteistyötä? s. 2
  - 2 Yhteydenotto koululta s. 4
  - 3 Yrityksen esittelyn valmistelu s. 6
  - 4 Mitä kerron yrityksestä? s. 9
  - 5 Vierailun aikana s. 10
  - 6 Vierailun lopussa ja vierailun jälkeen s. 11
  - 7 Muu yritys-oppilaitosyhteistyö s. 13
- Lähteet s. 14

# 1 Miksi yritys-oppilaitosyhteistyötä?

Yritys-oppilaitosyhteistyössä yritys saa **tuntumaa tulevaan työvoimaan** ja pystyy varmistamaan osaavan henkilökunnan saannin. Kun nuori käy yrityksessä, hän muodostaa mielikuvan yrityksestä työpaikkana ja tutustuu mahdollisesti itselleen aivan uusiin ammattivaihtoehtoihin. Yritysvierailulla yritys vaikuttaa kuvaan, joka vierailijoille syntyy yrityksestä ja koko toimialasta. Lisäksi luodaan kiinnostusta yrityksen tuotteita tai palveluita kohtaan.

Yritysten tarjoamien monipuolisten ammattien ja uramahdollisuuksien näkyväksi tekeminen alueen nuorille on tärkeää, kun haluamme **sitouttaa nuoria jäämään Pohjois-Savoon**. Savonia-amk:n ennakointihankkeessa tehdyn opinnäytetyön ”Onko nuorten ammatillinen tulevaisuus Ylä-Savossa?” perusteella voidaan todeta, että noin puolet Ylä-Savon peruskoulu- ja lukioikäisistä nuorista aikoo muuttaa työn perässä muualle Suomeen.

Tulevaisuudessa yrittäjyys on yhä useammalle nuorelle yksi vaihtoehto oman ammattinsa harjoittamiseen. Yritys-oppilaitos-yhteistyössä yrittäjillä on hieno tilaisuus **välittää realistista yrittäjyyskuvaa** laajemmin oppilaille, opettajille ja vanhemmille.

Usein painotetaan yrittäjyyden vaativuutta ja raskautta, työpäivien pituutta ja lomien puuttumista. Sen sijaan olisi hyvä tuoda esiin myös yrittäjyyden annit: vapaus suunnitella itse omat työnsä ja työaikansa sekä mahdollisuus taloudelliseen menestymiseen. Yrittäjän elämäntarinaa tutustumisen voi havainnollistaa monia kaikille hyödyllisiä ominaisuuksia: rohkeutta, päättäväisyyttä, luovia ongelmanratkaisutapoja ja sinnikkyyttä.

Yritys voi saada uusia ajatuksia omaan toimintaansa koulujen kanssa tehtävästä yhteistyöstä. Oppilaat voivat olla mukana tuotekehityksessä (esimerkiksi suunnittelemassa tai ideoimassa tulevaisuuden tuotetta), tutustua yrityksen ympäristönsuojeluun, suunnitella yrityksen nettisivuja, mainoksia, yrityslahjaa, (vuosi)julkaisun kuvitusta tai opasteita eri kielille. Myös opettajan voi ottaa päiväksi tai pariaksi tutustumaan eri tehtäviin yrityksessä. Tämä on niin sanottu OPETET eli opettajan työelämään tutustumisjakso. Opettaja saa tutustumisjaksolla tarkemman kuvan työelämässä vaadittavista tiedoista, taidoista ja ominaisuuksista. Tutustuttuaan yritykseen ja mahdollisesti myös kyseisen alan ammatilliseen koulutukseen opettaja voi välittää nuorille ajan tasalla olevaa tietoa eri ammateista.



Kuva 1. Joutsenjoen koulun oppilaita tutustumassa Fazerin leipomoon Iisalmessa

## 2 Yhteydenotto koululta

Usein yhteydenotto tulee koululta joko opettajalta tai oppilailta. Ensin täytyy selvittää, koskeeko asia vierailua, työelämään tutustumisjaksoja (TET-jaksot) vai muunlaista yhteistyötä.

Vierailua suunniteltaessa täytyy ensin tietää, **ketä yritykseen on tulossa (oppilaita vai opettajia) ja mitä he toivovat yrityksen esittelyn sisältävän.** Hyvä on kysyä myös, **mitä vierailijat jo tietävät yrityksestä tai onko oppilailta esimerkiksi ennakkotehtäviä** ennen vierailua.

Esittelyn sisältö ja käytettävät termit on mietittävä yleisön mukaan: opettajat ymmärtävät "eri kieltä" kuin lapset ja nuoret. Yrityksen ammattisanastoa saattaa olla tuntematonta kenelle tahansa!

Oppilaiden vierailu voi liittyä johonkin kurssiin, jolloin yritykseen tutustuminen tapahtuu tietyistä näkökulmista, esimerkiksi tuotantoprosessi (kemia, fysiikka, käsityöt), ympäristöasiat tai raaka-aineiden hankinta (biologia, maantieto), vienti/tuonti (kielet). Lisäksi on sovittava, **paljonko vierailulle varataan aikaa ja montako henkilöä on tulossa.** Vierailijoita voi pyytää lähettämään ennakoon kysymyksiä, mikäli halutaan varautua kertomaan juuri heitä kiinnostavista asioista.

Myös mahdollisesta tarjoilusta kannattaa sopia etukäteen. Jos samasta koulusta käy useampi ryhmä, kaikille tulisi olla samanlainen tarjoilu tai samanlaiset lahjat.

Jos yrityksen tiloihin ei mahdu suurta joukkoa kerralla, voi vierailijat jakaa kahteen ryhmään: toinen kuulee esittelyn ja toinen kiertää tuotannossa. Tilanpuutteessa yrityksen esittelyn voi järjestää esimerkiksi bussissa, jolla vieraat tulevat, taikka koululla ennen lähtöä.

Harvinaisempia, mutta sitäkin toivottavampia ovat vanhempien tutustumiskäynnit yrityksiin. Opettajat voivat järjestää yrityksen tiloissa vanhempainillan tai vanhempainyhdistys voi tulla pitämään yritykseen omaa kokoustaan. Samalla vanhemmat saavat tietoa yrityksestä ja toimialasta.

Joka tapauksessa vierailevan ryhmän koko kannattaa rajata siten, että kaikki kuulevat esityksen. Yrityksestä syntyvän mielikuvan kannalta on parempi, että yritys ottaa vastaan pienen ryhmän. Isossa ryhmässä kaikki eivät kuule tai näe esitystä. On myös tärkeää, että vierasryhmiä otetaan vastaan vain silloin, kun vierailuun pystytään varaamaan aikaa riittävästi.

Yleensäkin kaikelle yritys-oppilaitosyhteistyölle tulee asettaa tarkat tavoitteet ja suunnitella tehtävät huolella, jotta yrityksen toiminnasta välittyy oppilaille ja opettajille oikea kuva, olipa kyse TET-jaksoista tai muusta yhteistyöstä.



Kuva 2. Hatsalan klassillisen koulun 8. lk:n tyttöjä tutustumassa Ompe-limo Malean toimintaan Siilinjär-vellä

### 3 Yrityksen esittelyn valmistelu

Opettajia, vanhempia ja oppilaita kiinnostavat hieman eri-laiset asiat, mutta ainakin seuraavat kiinnostavat kaikkia:

- tuotteet ja/tai palvelut

- miten idea syntyi?
- miten ja ketkä tuotteita/palveluja käyttävät?
- missä niitä myydään?

- yritys

- koko, toimiala, missä ja miten toimii?
- tarinat yrityksen merkittävimmistä vaiheista

- henkilöstö

- mitä ammatteja yrityksessä on nyt ja tulevaisuudes-sa?
- millaista koulutusta tarvitaan?
- yrittäjän tarina

Lisäksi esittelijän kannattaa miettiä

- millaisen mielikuvan hän haluaa yrityksestä antaa ja millä keinoilla se onnistuu?
- miten hän havainnollistaa yrityksen toimintaa siten, että vierailijoiden on helppo se ymmärtää (kytkeminen kohderyhmälle tuttuihin asioihin)?

Havainnollistaminen voi tapahtua esimerkiksi osoittamalla Suomen tai maailman kartalta, missä yrityksen toimipaiikat ovat tai missä yrityksen tuotteita käytetään. Kuulijoille kerrotaan, millaisissa tilanteissa he voivat käyttää tai tarvita tuotetta taikka mihin tuotetta käytetään (esimerkiksi toisen tuotteen valmistukseen). Esitys kohdennetaan tietyille yleisölle käyttämällä heille tuttuja esimerkkejä ja termejä, ja siksi on hyvä selvittää etukäteen, ketä vieraat ovat. Vierailuun sisältyy mahdollisuuksien mukaan tuotteiden tai tuotantotilojen esittely.

Valmistautumisvaiheessa on hyvä miettiä, missä tilassa varsinainen esittely pidetään (riittävätkö istumapaikat, onko äänen kuuluvuus hyvä, tarvitaanko videota tai piirtoheitintä). Lisäksi mietitään, kierretäänkö tuotantotiloissa. Tuotantotiloissa liikuttaessa huomioidaan turvallisuusasiat ja kuuluvuus.

Tuotantotilojen, kuten muidenkin tilojen, kohdalla huolehditaan, että tilat ovat kaikin puolin esittelykunnossa — yleinen järjestys vaikuttaa siihen mielikuvaan, mikä vierailusta jää! Henkilökunnalle on hyvä kertoa, milloin ja ketä vierailijoita talossa on ja odotetaanko työntekijöiden kertovan omasta työstään. Oppilaille eri työtehtävät hahmottuvat parhaiten, kun he saavat kysellä ammattilaiselta itseltään.

Varsinaisen esittelyn osalta kannattaa asettaa tavoite, mitä yritys haluaa juuri tietyille ryhmälle kertoa tai millaisen kuvan haluaa antaa. Painotetaanko taloudellista tilannetta, tuotantomenetelmiä vai markkinoiden ja tulevaisuuden näkymiä?



Kuva 3. Joutsenjoen koulun oppilaita maistelemassa Fazerin leipomon tuotteita Iisalmessa

## 4 Mitä kerron yrityksestä?

1. Miten minusta tuli yrittäjä?
  - Millaisia ammattitoiveita minulla oli nuorena?
  - Mitä kouluja olen käynyt?
  - Mistä idea yrittämiseen syntyi?
  - Mikä perustamisvaiheessa epäilytti?
2. Yrityksen perustaminen
  - Kenen kanssa perustin yrityksen?
  - Minkä tuotteen tai palvelun ympärille yritys syntyi?
  - Miten liikeidea hiottiin?
  - Mistä ja millaista apua sain alkuvaiheessa?
  - Millaista apua olisin tarvinnut?
3. Yritys nyt
  - Millaisia tuotteita/palveluja tuotetaan?
  - Mihin/missä niitä käytetään?
  - Keitä ovat asiakkaat?
  - Mitä asiakkaat yrityksessä arvostavat?
  - Mitä asioita yrityksessä ollaan kehittämässä?
4. Yrityksen työntekijät
  - Montako henkilöä yrityksessä työskentelee?
  - Millaisia ammattinimikkeitä heillä on?
  - Millaisia töitä he tekevät?
  - Millainen koulutus heillä on?
  - Millaisia työntekijöitä tarvitaan tulevaisuudessa?
  - Millainen on hyvä työntekijä?
5. Mistä on hyvä yrittäjä tehty?
  - Mitä yrittäjältä vaaditaan (tiedot, taidot, henkilökohtaiset ominaisuudet)?
  - Mitkä ovat yrittäjyyden huonot puolet?
  - Mitkä ovat yrittäjyyden hyvät puolet?

## 6. Tulevaisuuden näkymiä

- Mitkä tekijät ovat auttaneet toimimaan tähän asti?
- Mitä uutta tarvitaan jatkossa?
- Millaiselta tulevaisuus näyttää?

Kysymykset auttavat rakentamaan yrityksen esittelyä yrittäjyyden näkökulmasta. Kysymykset on muokattu Taloudellisen tiedostustoimiston aineistosta [www.tat.fi](http://www.tat.fi) (Tietoa yrityksille).

## 5 Vierailun aikana

Vieraat toivotetaan tervetulleeksi ja mielellään kätellään myös oppilaat. Näin heille tulee kuva, miten yritysmaailmassa toimitaan ja he tuntevat olevansa tervetulleita. Alussa kysytään, mitä he jo tietävät yrityksestä tai toimialasta, millaisia kokemuksia ja mielikuvia heillä on tuotteista tai palveluista. Näin vieraat tuntevat, että heistä ollaan kiinnostuneita ja heidän huomionsa alkaa kiinnittyä esiteltävään asiaan.

Ensin on hyvä kertoa, mitä vierailun aikana tapahtuu ja kannustaa vieraita esittämään kysymyksiä. Varsinainen esitys käynnistyy ajatuksia herättävällä tarinalla tai kysymyksellä — kiinnostava tarina jää mieleen hyvin. Jos mahdollista, joku työntekijöistä voi kertoa omasta työstään, koulutuksestaan ja työssä tarvittavista tiedoista ja taidoista. Vierailta voi välillä kysyä, ovatko he ymmärtäneet kuulemansa ja onko jokin asia jäänyt mietityttämään.

Vierailuun kannattaa liittää mahdollisuuksien mukaan toiminnallisuutta ja elämyksellisyyttä: valmiiden tuotteiden kokeilua, maistiaisista tai työnäytöksiä. Henkilökohtaiset kokemukset jäävät aina parhaiten mieleen.

Esityksen lopussa kerrataan pääkohdat, esitetään johtopäätöksiä tai viitataan siihen, mistä aloituksessa on puhuttu. Varsinkin oppilailta, mutta myös opettajilta, kannattaa varmistaa, että he ovat saaneet haluamansa tiedot. Yksi hyvä keino tarkistaa, miten asiat on ymmärretty, on pitää vaikkapa tietovisa tärkeimmistä asioista!

Vierailun päätteeksi yritys voi halutessaan antaa yrityksen esitteen ja kynän tai jonkin muun pienen lahjan. Samanlaisille ryhmille tulee olla samanlaiset lahjat, koska saman koulun oppilaat kyllä kertovat toisilleen, mitä he ovat saaneet.

## 6 Vierailun lopussa ja vierailun jälkeen

Vierailun päätteeksi kuulijoilta pyydetään palautetta vierailusta. Suullisesti voi kysyä, mitä jäi päällimmäiseksi mieleen, mitä uutta vieraat oppivat vierailun aikana tai millaisia ajatuksia vierailu herätti. Kirjallisessa palautteessa selvitetään esimerkiksi:

- Mikä onnistui hyvin?
- Mitä kannattaisi tehdä toisin?
- Mikä oli kiinnostavinta?
- Vastasiko vierailu odotuksia? Millä tavalla?

Kirjalliseen palautteeseen voi liittyä arvonta, se motivoi vastaamaan.

Vierailijoilta saatujen kommenttien ja palautteen perusteella mietitään, tuleeko vierailun ohjelmaa muuttaa. Itsekin voi arvioida, mikä sujui hyvin ja mitä voisi tehdä toisin seuraavan ryhmän kanssa. Tärkeimpiä vierailijaryhmiä muistetaan kortilla tai muulla tilanteeseen sopivalla tavalla vierailun jälkeen.



Kuva 4. Savon Voiman Iisalmen toimipisteen henkilökuntaa vastaamassa oppilaiden kysymyksiin

## 7 Muu yritys-oppilaitosyhteistyö

Työelämään tutustumisen jaksot (TET-jaksot):

TET-jaksolla nuori tutustuu yrityksessä tehtävään työhön sekä yrityksen toimintaan. TET-jaksot järjestetään yleensä 8. ja 9. luokille, kesto on 5–10 päivää. TET-jaksoa varten tehtävät ja tavoitteet määritellään etukäteen yrityksen yhteishenkilön, oppilaan ja opettajan kesken.

**TYYTTI-jaksolla oppilas tutustuu työelämään JA YRITTÄJYYTEEN.** TYYTTI-jakson tavoitteena on tuoda yrittäjyys esiin varteenotettavana ammatinvalinnallisena vaihtoehtona. TYYTTI-malliin kuuluvat lisäksi yritysvierailut ja muut yhteiset projektit, joissa painopiste on yrittäjyyteen tai yritystoimintaan tutustumisella.

OPETET:

Opettajan työelämään tutustuminen voi kestää 1–2 päivää ja se mahdollistaa tutustumisen eri aloilla tehtävään työhön ja kyseisen alan koulutukseen.

Kummiyritystoiminta:

Luokka voi tutustua monipuolisesti kummiyrityksensä eri toimialoihin, markkinointiin, tuotehallintaan ja sidosryhmiin. Yhteistyö suunnitellaan yhdessä opettajan kanssa siten, että sillä on selkeät ja toteutettavissa olevat tavoitteet. Kummiyritykset voivat myös ottaa TET-jaksolaisia ja kesätyöntekijöitä kummiluokaltaan.

Tämän oppaan tarkoitus on keskittyä yritysvierailun järjestelyihin, joten muut yritys-oppilaitosyhteistyön tavat esitellään hyvin suppeasti. Lisätietoja erilaisista menetelmistä ja toteutustavoista löytyy Ykä Yritteliään nettisivuilta [www.savonia-amk.fi/yka](http://www.savonia-amk.fi/yka) tai [www.edu.fi/yrittajyys](http://www.edu.fi/yrittajyys)

## Lähteet

Tämän oppaan ohjeet on koottu seuraavista lähteistä:

Innostava yritysesittely nuorille. 2005. Teknologiateollisuus ry. Saatavissa: <http://www.teknologiateollisuus.fi> [viitattu 12.12.2005]

"Miten järjestän onnistuneen yritysvierailun?" Yritysten edustajien ryhmätyö Teknologiviikkoon valmistautumiskoulutuksessa 24.10.2005. Ylä-Savon Kehitys Oy:llä.

Onko nuorten ammatillinen tulevaisuus Ylä-Savossa? Martikainen, Vesa & Mäki, Eero. 2006. Saatavissa: <http://www.laaninhallitus.fi/lh/ita/iskoen> [viitattu 13.2.2006]

Tietoa yrityksille. Taloudellinen tiedotustoimisto. Saatavissa: [http://www.tat.fi/2003/tietoa\\_yrityksille/yritysesittely.shtml](http://www.tat.fi/2003/tietoa_yrityksille/yritysesittely.shtml) [viitattu 16.1.2006]



Kuva 5. Koululaiset esittelivät satuhahmojen rooleissa kirjoja lapsille Suomalaisessa Kirjakaupassa Lasten Lauantai-tapahtumassa Iisalmissa



**Savonia**  
ammattikorkeakoulu

## **Ykä Yritteliäs**

**1.1.2004 — 31.12.2006**



Projektipäällikkö Johanna Ehnqvist  
puh. (017) 255 5648, 044 785 5648  
e-mail: [johanna.ehnqvist@savonia-amk.fi](mailto:johanna.ehnqvist@savonia-amk.fi)



Aluevastaava Sari Karhu  
puh. (017) 255 6639, 044 785 6639  
e-mail: [sari.karhu@savonia-amk.fi](mailto:sari.karhu@savonia-amk.fi)

**SAVONIA-AMMATTIKORKEAKOULU**  
PL 72 (Haukisaarentie 2)  
74101 Iisalmi  
[www.savonia-amk.fi/yka](http://www.savonia-amk.fi/yka)



EUROOPAN YHTEISÖ  
Rakenerahastot



ITÄ-SUOMEN  
LÄÄNINHALLITUS  
Sivistysosasto