



Oikealle uralle!

OPINTO-OPAS 2007–2008

Lahden ammattikorkeakoulu
Sosiaali- ja terveysalan laitos

Sosiaali- ja terveysalan erikoistumisopinnot
SOSIAALI- JA TERVEYSALAN YRITTÄJYYDEN
ERIKOISTUMISOPINNOT

Sosiaali- ja terveysalan erikoistumisopinnot

SOSIAALI- JA TERVEYSALAN YRITTÄJYYDEN ERIKOISTUMISOPINNOT 30 OP

Johdanto

Sosiaali- ja terveysalan yrittäjyyden erikoistumisopinnot ovat ammattikorkeakoulututkinnon jälkeisiä opintoja, joiden tarkoituksena on edistää yksilön yrittäjämäisen toiminnan kehittymistä omassa työssään ja yritysten lisääntymistä sosiaali- ja terveysalalla. Yrittäjäksi oppiminen on luonteeltaan käytännöllistä, kokemuksellista ja kokeilevaa. Oppimista tapahtuu pääasiallisesti arjessa – tekemällä, näkemällä ja kokeilemalla. Usein opit ovat voimakkaasti sidonnaisia yrittäjän asennemaailmaan ja elämäntapaan. Tästä syystä näissä erikoistumisopinnoissa käytetään yrittäjille soveltuvia oppimisen menetelmiä. Tavoitteena on niin yrittäjänä kasvaminen, yrittäjämäisen toiminnan kehittyminen kuin oman liiketoiminnan kehittäminen luontevasti osana omaa oppimisen polkua.

Orientaatio-osan aikana osallistujat tutustuvat erikoistumisopinnoissa käytettäviin oppimisen menetelmiin ja työkaluihin: oppimissopimukseen, yhteisölliseen oppimiseen, käytännön kehittämisprojektien suunnitteluun, kirjallisuustreeneihin sekä pienryhmäoppimiseen. Lisäksi osan aikana tutustutaan muihin osallistujiin (kanssaryittäjiin). Näin käynnistetään yhdessä oppimisen prosessi. Kenenkään ei kannata, eikä tarvitse, treenata yksin. Ideana on synnyttää yhdessä uusia oppeja ja ajatuksia.

Opintojen rakenne ja oppimisprosessit

Erikoistumisopintoihin on rakennettu sisään sosiaali- ja terveysalan asiantuntijasta yrittäjäksi kasvamisen kehitysprosessi (ks. kuvio 1): Ne lähtevät liikkeelle asiantuntijan oman henkilökohtaisen pyrkimyksen – vision – kirkastamista. Kun yksilö tietää, minne hän on menossa ja mitä hän tavoittelee, hän voi suunnata valmentautumisensa oikeisiin asioihin. Seuraavaksi tarkastellaan yritystä työvälineenä osallistujan henkilökohtaisten pyrkimysten välineenä. Tämän jälkeen siirrytään tarkastelemaan asiakkuuksia, johtamista ja innovointia. Lopuksi pureudutaan yrityskuva-ajatteluun ja/tai brandeihin sekä tuotteiden kehittämiseen asiakkaan kanssa. Lopputuloksena on arvon tuottaminen asiakkaalle.

Kuvio 1: Erikoistumisopintojen kehitysprosessit



Yksilön kehittämisprosessi pureutuu oman pyrkimyksen löytämiseen ja kirkastamiseen, omien vahvuuksien ja heikkouksien tunnistamiseen sekä omakohtaiseen oppimis- ja kehittämistyylin ymmärtämiseen. Osallistujat jäsentävät oppimissopimuksiaan yhdessä muiden kanssa ja käyttävät näin muita osallistujia (potentiaalisia yrittäjiä) ”peleinä” oman pyrkimyksen kirkastamisessa.

Yrityksen kehittämisprosessissa näkökulmaa laajennetaan yksilöstä yhteisöön. Yrittäjä ei toimi yksin tyhjiössä, vaan häntä ympäröivät erilaiset sidosryhmäverkostot, kuten asiakkaat, alihankkijat, kumppanit sekä mahdollisesti yrityksen henkilöstö. Tässä prosessissa tarkastellaan yritystä työvälineenä oppimisen toteuttamisessa sekä myös tulosten saamisessa. Yritys on yrittäjälle ja myös häntä ympäröivälle yhteisölle väline, jonka kautta omia henkilökohtaisia pyrkimyksiä tavoitellaan.

Yritys on olemassa asiakkaita varten ja synnyttämässä uusia asiakkuuksia. Kaikki kehitys tapahtuu yhteydessä yrityksen asiakkaisiin. Asiakkaat muodostavat yritystoiminnan selkärangan. Ilman asiakkaita yritystäkään ei tarvita. Asiakkaat määrittelevät millainen yritys on. Tämän takia *asiakkuuksien kehittämisprosessissa* pyritään ymmärtämään, ketkä ovat yrityksen asiakkaita, ketä he voisivat olla ja millaista toimintaa heidän kanssaan harjoitetaan. Ensin asiakkaita tarkastellaan yrityksen ympärillä olevan asiakaspotentiaalin näkökulmasta. Tällöin pyritään ymmärtämään, millaisia mahdollisia asiakkaita omassa toimintaympäristössä on ja mitkä ovat heidän tarpeensa, joihin yritys kykenisi tarjoamaan ratkaisuja. Asiakaspotentiaalia lähestytään myös asiakasvalintojen perusteella: osallistuja määrittelee, millaisten asiakkaiden kanssa hänen on kannattavaa toimia ja kenen kanssa hän haluaa toimia.

Markkinointiprosessissa kehitetään jo olemassa olevia asiakkuuksia eteenpäin. Valmennuksessa kehitetään erilaisia tuote- ja palvelupakettien rakentamista asiakkaiden tarpeisiin; analysoidaan erilaisia asiakassuhteita niiden kannattavuuden ja kehitysmahdollisuuksien valossa sekä rakennetaan erilaisia markkinointitapoja, joilla asiakkaalle voidaan tuottaa enemmän arvoa.

Viimeisessä asiakassuhdeprosessissa asiakkuusajattelua toteutetaan yhteistuotena näkökulman kautta. Tällöin rakennetaan keinoja kehittää asiakkaan kanssa yhdessä tuotteita ja syventää näin asiakassuhdetta.

Erikoistumisopintoihin kuuluu erikoistumistyö, jota näissä opinnoissa työskentään koko koulutuksen ajan prosessina. Erikoistumistyö voi sisällöltään olla yrityksen perustamiseen tai opiskelijan oman yrittäjämäisen työskentelyn kehittämiseen liittyvä kirjallinen tuotos.

Arviointi ja käytännön toteutus

Erikoistumisopinnojen arviointi on jatkuvaa ja laadullista itsearviointia. Arvioinnin välineitä ovat portfolio ja valmentajan kanssa käydyt keskustelut oppimistehtävistä. Opiskelijalta edellytetään tiettyyn määrään kirjallisuuteen perehtymistä annetusta kirjallisuudesta. Arviointiasteikko on hyväksyty/hylätty.

Erikoistumisopinnot koostuvat lähi-, etä- ja itsenäisestä opiskelusta. Lähiopetus toteutetaan perjantailaunaipäivisin noin joka kolmas viikko kahden lukukauden ajan. Lähijaksojen välillä opiskelija tekee oppimistehtäviä ja perehtyy itsenäisesti tarkoituksenmukaiseen kirjallisuuteen. Työskentelyä lähiopetusjaksojen välillä tukee sähköiset oppimisympäristöt. Opiskelijoiden oppimista tukevat valmentajat, asiantuntijat ja oppiakollegat.

Sosiaali- ja terveysalan erikoistumisopinnojen rakenne

Yrittäjyyden erikoistumisopinnot	30
08JOHYRI05 JOHDATUS HYVINVOINTIALAN YRITTÄJYYTEEN	5
08YRIPER 05YRITYKSEN PERUSTAMINEN	20
08YRKENI05 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN	5
ERIKOISTUMISOPINNOT YHTEENSÄ 30 OP	30

08JOHYRI05 JOHDATUS HYVINVOINTIALAN YRITTÄJYYTEEN 5 OP

Tavoitteet

Tavoitteena on, että opiskelija/-t

-muodostavat ryhmän, jossa mahdollistuu yhteisöllinen ja yksilöllinen oppiminen kohti yrittäjyyttä

- tulee tietoisiksi itsestään yrittäjänä, omista vahvuuksistaan ja kehittymistarpeistaan
- perehtyy hyvinvointialan yrittäjyyteen nyt ja tulevaisuudessa
- perehtyy alan yrittäjyyden ympäristöihin
- ideoi omaa yritystään

Sisällöt

- ryhmytyminen
- portfolio
- hyvinvointialan yrittäjyys
- alan yrittäjyyttä ohjaava lainsäädäntö ja muu toimintaympäristö
- tulevaisuuden megatrendit ja heikot signaalit
- yrittäjänä oleminen, yrityscaaset

Toteutus

- kolme lähijaksoa
- kaksi yksilötehtävää etätyöskentelynä
- valmentajatapaamiset

08YRIPER 05YRITYKSEN PERUSTAMINEN 20 op

Tavoitteet

Tavoitteena on, että opiskelija

- perehtyy yrityksen perustamiseen ja siihen saataviin tukiin
- perehtyy markkinointiin ja viestintään yritystoiminnassa
- tunnistaa asiakkaat ja perehtyy erilaisiin asiakkuuksiin
- perehtyy tuotteistamiseen ja oman yritysideoan jalostamiseen
- luo asiakassuhteita
- tunnistaa laatutekijät
- perehtyy tuotteiden hinnoitteluun
- kehittyy yrityksen johtajana

Sisällöt

- yritysmuodot
- yritystuet
- esi- ja yrityshautomotoiminta
- markkinointi ja asiakaskontaktit
- hinnoittelu, kilpailuttaminen
- tuotteistaminen ja tuotteen kehittäminen
- kunta palveluiden ostajana
- yksityinen palveluiden ostajana
- asiakaskontaktien luominen
- oman yrityksen perustaminen
- palvelukonseptien kehittäminen

Toteutus

- seitsemän lähiopetusjaksoa
- viisi etätehtävää yksilötyöskentelynä
- valmentajatapaamiset

08YRKENI05 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN 5 op

Tavoitteet

Tavoitteena on, että opiskelija

- kehittää yksilöllisiä ja positiivisia mielikuvia tuottavaa yritystoimintaa
- edistää innovatiivista ajattelua ja tuotekehittämistä
- perehtyy kasvuyrittäjyyteen
- on kehittynyt yrittäjänä ja yrittäjäksi

Sisällöt

- mielikuvat/”brändi”
- luova tuotekehitys
- askel aikaa/muita edellä
- erikoistumistyön esittäminen

Toteutus

- kolme lähijaksoa

-erikoistumistyön raportin kokoomista
-valmentajatapaamiset