

# Kuka oikeastaan on asiakas?

- Yritys asiakkaana, pk-yritys
- Yrityksen sisällä olevat yksilöt, työntekijät
- Ei vain ohjausta ja neuvontaa : ratkaisuun saakka

# Miten osaamistarpeita esiin?

- Keskustelu, ”lähellä oleminen”;
- Ei järeitä osaamiskartoituksia, hyviä kokemuksia esim. Excel-osaamiskartoitustaulukko, erityisesti pk- yrityksille; koska selkeitä ja helppokäyttöisiä.
- Swot- analyysi
- Verkostoituminen, verkoston hyödyntäminen. Yrittäjäjärjestöt mukaan verkkoon! Miten? Linkki vielä puuttuu!  
Strategista ajattelua verkoston kautta; tulevaisuuden tarpeiden ja haasteiden pohtiminen; ennakointi.
- Yrityksen työntekijät mukana miettimässä ja suunnittelemassa  
→ sitoutuminen
- Jalkautuminen, dialogisuus; oikeat kysymykset!
- Luontevan kanssakäymisen luominen yrityksiin jo ennen vaikeita tilanteita.

- Ennakoinnin tärkeys / merkitys muuttuvissa oloissa! Miten yrittäjät mukaan ↔ kiire, ajan puute
- Palvelujen tunteminen; tuotteistetut ohjaus-, koulutus- ja asiakaspalvelut sekä – mahdollisuudet tutuksi yrittäjille, yritysten henkilöstölle.
- Toisten toimijoiden toimintatapojen tunteminen; → yhteistoiminta, Yhteisen tahtotilan ja näkemyksen löytäminen!
- Pienten yritysten keskenään verkottuminen; vaan miten? Aika, etäisyys, yrittäjän arjen, oppimistilan rakentaminen.
- Omaehtoinen verkottuminen, jota ei voi ulkopuolelta tehdä; kannustaminen liikkumiseen, ympärille katseluun, yms. Näky tulevaisuudesta, mitä muualla? Vertaisuus: ” yrittäjän paras kouluttaja on toinen yrittäjä!”
- Verkottumisen ”pelkojen” hälventäminen/ kilpailutilanne/ suora puhe; mistä asioista puhutaan? Mitkä jätetään puhumatta? ” vrt. liikesalaisuudet”
- Yritykselle saatava näky, että verkottumisesta hyötyä!

# Millaista ohjausta ja neuvontaa?

- **Vertais-/ ”kummityyppinen” toiminta**

- Käytännöllistä, konkreettista apua; esim. ”sijaistus” koulutuspäivien tms. ajaksi ” Kaikkea ei voi hoitaa itse”

- Käytännöstä, työelämästä nousseita haasteita ohjaukselle: Rekrytointitilanteiden haasteet

- Myös tarve erityiselle/spesifille ohjaukselle, ei vain yleisellä tasolla: ” kysyjät ja vastaajat eivät kohta!”

- **Konkreettista tietoa: mm**

- Markkinointiosaamisen tarve

- Rahoitusmuodot? Miten toteutetaan? Millaisia tukia tms?

- Millaisia mahdollisuuksia?

- Messujen, ym. Tilanteiden hyödyntäminen; vertaisuutta, käytännön ohjeistusta

- Tunnistamaan tulevat osaamistarpeet: mm. uuden sukupolven ”kohtaaminen” toisaalta hiljaisen tiedon siirtämistä/jakamista nuorille. Hyödynnettävä myös lomautettujen työelämätietämys → hyöty sekä oppijalle että perehdyttäjälle.

# Miten ohjaus- ja neuvonta palvelut tulisi olla saatavilla?

- Lähiohjausta; työssä oppiminen paras oppimistapa
- Teemat, tiimit, pienryhmätoimintaa; toisiltaan oppiminen
- Läsnä olevan tuen organisointi
- Kahdenlainen verkostoitumisen prosessi: työntekijä verkosto sekä yritysten verkostot; yritysverkostot; ”yhdessä vahvempia” - ajatuksella, projektit koordinoivat sekä mallintavat verkostoja
- Pitkäjänteinen työskentely!
- Verkostojen laajuus; koko ketju mukaan? ”Pellosta pöytään!”
- Eri kuntien alueella olevat saman alan yritykset yhteen, jolloin kilpailu asema ei niin merkittävä.

# Ideoita, ajatuksia jatkotyöskentelyyn? Koulutustarpeita? Mitä tarvitaan?

- Tutustuminen muiden toimijoiden kanssa; Toisen työn seuraaminen; arjen konkretiaan kiinni pääseminen.
- Tutustuminen viedään syvemmälle ; ymmärryksen löytäminen; verkostosta lisäarvoa
- Yritysohjausfoorumi? Opin ovi- projektit kokoonkutsujina; Yhteistoiminnan lisäämiseksi: Teemat, keskustelua
- Work-shopit; koulutuksellisia osioita, toiminnallista, jakamista: mitä kukin tekee?