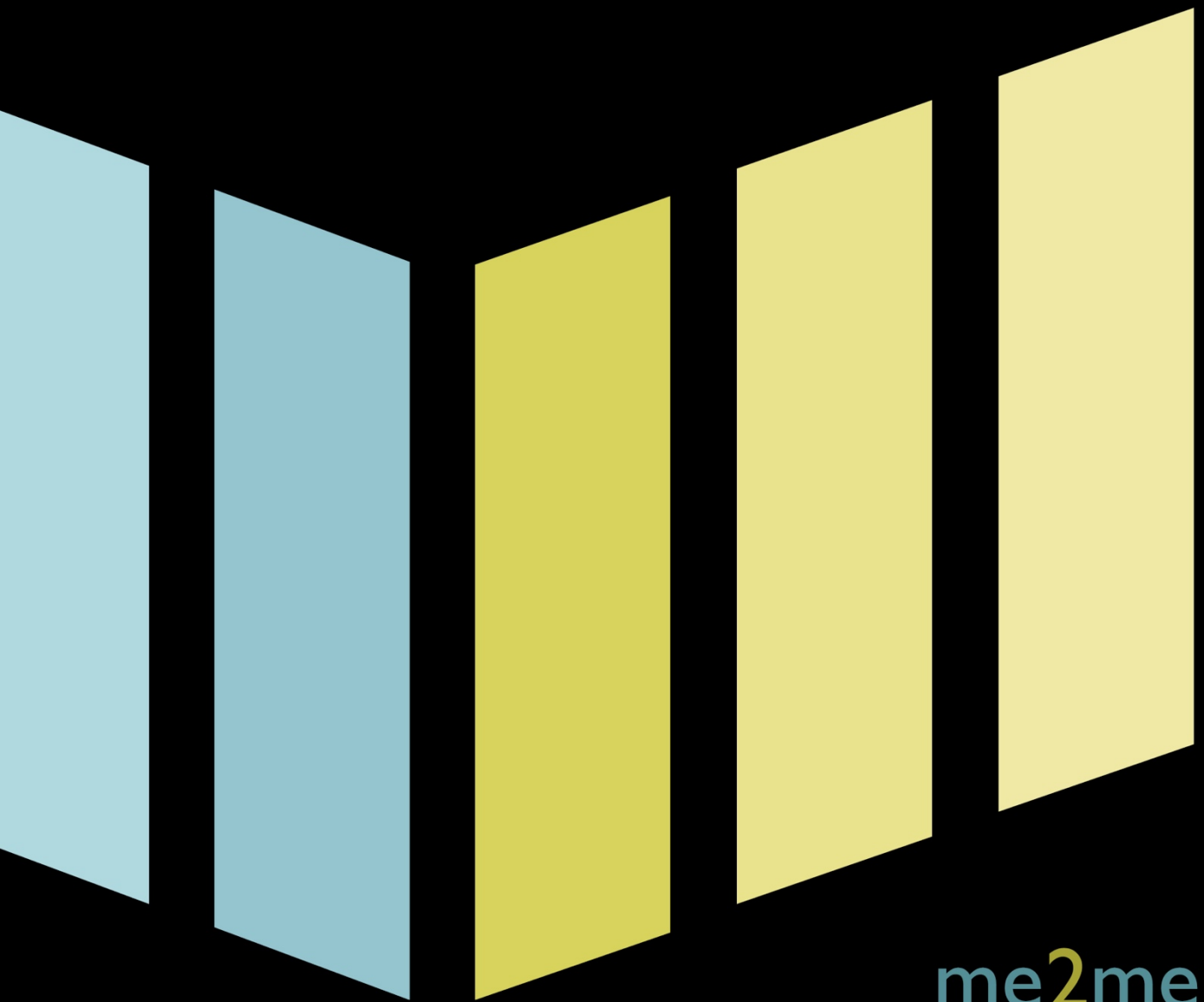


# Kansainvälinen tutkimus- ja kartoitusraportti



## Sisällys:

1.	JOHDANTO .....	3
2.	KANSAINVÄLISET KARTOITUS- JA TUTKIMUSRAPORTIT .....	4
2.1.	KANSAINVÄLINEN KARTOITUSRAPORTTI .....	4
2.1.1.	JOHDANTO JA METODOLOGIA .....	4
2.1.2.	KARTOITUSKYSelyn TULOKSET .....	5
2.1.3.	YHTEENVETO KARTOITUSRAPORTISTA .....	16
2.2.	KANSAINVÄLINEN TUTKIMUSRAPORTTI .....	18
2.2.1.	JOHDANTO JA METODOLOGIA .....	18
2.2.2.	TUTKIMUSKYSelyn TULOKSET .....	19
2.2.3.	YHTEENVETO TUTKIMUSRAPORTISTA .....	28
3.	YHTEENVETO KANSAINVÄLISISTÄ KARTOITUS- JA TUTKIMUSRAPORTEISTA .....	30

me2me

# 1. JOHDANTO

ME2ME keskittyy mikroyrittäjille räätälöidyn oppimisympäristön suunnitteluun ja kehittämiseen. Koska projektin pyrkimys on kehittää työkaluja ja resursseja, jotka vastaavat ammatillisen koulutuksen tarjoajien ja mikroyritysten tarpeisiin eri maissa, heidän parissaan tehdään tutkimusta, jotta:

1. voidaan tunnistaa ammatillisen koulutuksen tarjoajien tärkeimmät oppimistarpeet, jotka voidaan sisällyttää täydennyskoulutukseen, jolla tuetaan heidän työskentelyään mikroyritysten kanssa nykyaikaisilla oppimisalustoilla;
2. voidaan tunnistaa tarvittavat taidot, joiden avulla ammatillisen koulutuksen tarjoajat voivat tuottaa eri medioita yhdistäviä minioppimismuotoisia oppimisresursseja;
3. voidaan tunnistaa mikroyritysten omistajien pedagogiset tarpeet, jolloin varmistetaan, että he voivat täydesti osallistua mikroyritykseltä-mikroyritykselle -oppimisverkostoihin;
4. voidaan tunnistaa tärkeimmät oppimisteemat, joihin prototyyppeinä kehitettävät minioppimismuotoiset oppimisresurssit keskittyvät, sekä myöskin oleellimmat mediamuodot, joita käytetään eri medioita yhdistäviä resursseja tuottaessa.

Perusteellinen tutkimusvaihe on oleellinen osa ME2ME projektin alkua, ja se koostuu kahdesta vaiheesta: tutkimus ammatillisen koulutuksen tarjoajien mielipiteen keräämiseksi sekä mikroyritysten omistajien kartoitus.

Kartoituksen tarkoituksena on tunnistaa paikallisten yritysten olemassa olevia tietoja ja taitoja, joita olisi kenties mahdollista jakaa myös muille mikroyritysten omistajille vertaisoppimisverkostojen kautta. Kartoituksen tavoitteet olivat seuraavat:

1. Tunnistaa erityisiä taitoja mikroyritysten joukossa, joita voitaisiin käyttää koko sektorin kehittämiseen paikallisessa kontekstissa ehdotettujen vertaisoppimisverkostojen kautta;
2. Ymmärtää mikroyrittäjien oppimistarpeet ja -preferenssit, keskittyen erityisesti heidän suosiimiinsa oppimistapoihin, -alustoihin ja -ympäristöihin ehdotettuun vertaisoppimiseen liittyen;
3. Tunnistaa alueita, joissa nykyisellä ammatillisella koulutuksella on puutteita, joihin ME2ME projekti voisi vastata.

Tästä seuraten tutkimusvaiheen tavoite oli tunnistaa, millä teknisellä tasolla koulutuksen tarjoajat ja mikroyrittäjät ovat, erityisesti liittyen ME2ME projektin avaintemoihin, jotka ovat:

1. Työn ohella suoritettavan koulutuksen saatavuus, joka auttaa ammatillisen koulutuksen tarjoajia rakentamaan kykyä tukea yrittäjyyttä ja liiketoiminnan kehittämiseen liittyvää koulutusta;
2. Ammatillisen koulutuksen tarjoajien ja mikroyrittäjien yhteisön nykyinen suhde;
3. Yritysten välisen verkostoitumisen laajuus maittain.

Seuraava dokumentti on yhteenveto molemmista, sekä kartoitus- että tutkimusraporteista. Tutkimus tehtiin kahdeksassa eri maassa – Puolassa, Liettuassa, Iso-Britanniassa, Unkarissa, Romaniassa, Irlannissa, Tšekissä ja Suomessa. Jokaisen maan tulokset on kolmioitu johtuen tähän yhteenvetoraporttiin.

## **2. KANSAINVÄLISET KARTOITUS- JA TUTKIMUSRAPORTIT**

### **2.1. KANSAINVÄLINEN KARTOITUSRAPORTTI**

#### **2.1.1. JOHDANTO JA METODOLOGIA**

Kuten hakemuksessa todettiin, ME2ME esittää innovatiivisen lähestymistavan, joka auttaa kehittämään oppimista mikroyrityssektorilla rohkaisemalla mikroyritysten omistajia ottamaan osaa vertaisoppimisverkoston toimintaan, jossa yritysten omistajat voivat jakaa tietoaan ja taitojaan saavuttaakseen liiketoiminnalliset tavoitteensa. Se hyödyntää resurssiperustaisen paikalliskehittämisen periaatteita, ja tuo tämän filosofian liiketoiminnan ja ammatillisen koulutuksen ympäristöihin. Uskomme, että asettamalla yritysten omistajat oppimisen etujoukkoihin mikroyrityssektorin sisällä saadaan aikaan huomattava pitkäaikainen vaikutus yrityksiin ja niissä työskenteleviin henkilöihin. Tämän vuoksi heidän tarpeensa ja taitonsa täytyy kartoittaa perusteellisesti.

ME2ME kartoituksessa oli mahdollista käyttää mitä tahansa tai kaikkia seuraavista menetelmistä:

- Pienten, muutamista mikroyrittäjistä koostuvien kohderyhmien organisointi
- Kahdenkeskisten haastatteluiden järjestäminen joko kasvokkain tai puhelimitse
- Kyselylomakkeen kierrättäminen valituilla vastaajilla

Kyselylomakkeen loi Kaunas Science and Technology Park ja se koostui 20 kysymyksestä. Se oli jaettu neljään kysymysryhmään:

- I. Yleiset väestötiedot
- II. Liiketoiminnan johtamistaitojen kehittäminen
- III. Liiketoiminnan johtamisen koulutukseen liittyvät tarpeet ja preferenssit
- IV. Valmius ja preferenssit vertaisoppimiseen liittyen

Kyselylomakkeen selkeys vastaajan näkökulmasta varmistettiin, samoin kuin sen helppotäyttöisyys. Kyselyn alussa oli projektin kuvaus, jossa myös indikoitiin tutkimuksen tavoite. Osanottajille annettiin Kaunas Science and Technology Parkin asiantuntijoiden yhteystiedot, mikäli jotakin kysyttävää tulisi.

Jotta saataisiin mahdollisimman luotettavaa ja oleellista dataa, kyselyssä käytettiin erilaisia kysymystyyppisiä ja asteikkoja: erilaisia viisiportaisia Likert-asteikkoja, kaksiosaisia kysymyksiä, kysymystaulukoita, arvostelukysymyksiä, avoimia kysymyksiä sekä ”valitse yksi tai useampi vaihtoehto” -tyylisiä kysymyksiä. Pyysimme osanottajilta myös yleisluontoisia ehdotuksia





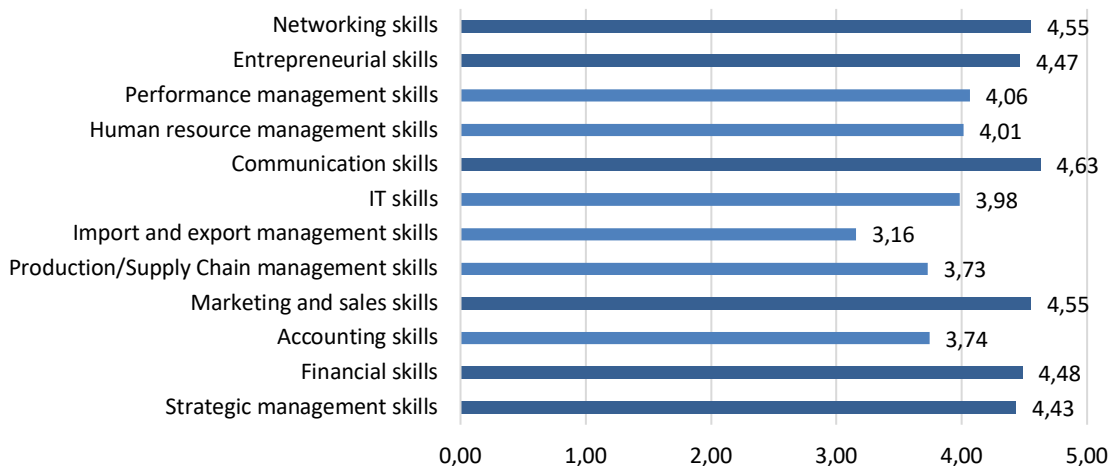
- 61% otoksen mikroyrityksistä työllisti kolme työntekijää tai vähemmän.
- Vastaajat edustivat pieniä ja keskisuuria yrityksiä, jotka oli perustettu viimeisen 30 vuoden aikana. Vanhin yritys oli toiminut vuodesta 1987 ja uusin oli perustettu vuoden 2018 ensimmäisinä päivinä.
- 86% vastaajista oli itse mikroyritysten omistajia.

### Liiketoiminnan johtamistaitojen kehittäminen

Kyselyn toisen osan tarkoitus oli vastaajien, eli itse yrittäjien, mielipiteen kerääminen siitä, mitkä ovat tärkeimmät taidot menestyvän liiketoiminnan kehittämisen kannalta – taidot joita heillä jo on ja joita he olisivat valmiita jakamaan toisten mikroyrittäjien kanssa, liiketoiminnan koulutuksen tärkeys näiden taitojen saavuttamisessa, sekä esteet, joita heillä on koulutukseen osallistumisen suhteen.

### Kysymys 6 – Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät taidot yrityksen menestyksessä johtamisessa?

6. Mikä näistä on mielestäsi tärkeintä menestyvän liiketoiminnan kannalta



Tärkeimmät taidot menestyvän liiketoiminnan kannalta arvioitiin asteikolla yhdestä viiteen, jossa 1 tarkoitti ei lainkaan tärkeää, ja 5 erittäin tärkeää. Yrittäjien mukaan erittäin tärkeitä taitoja ovat: kommunikaatiotaidot (4.63/5), verkostoitumis-, markkinointi- ja myyntitaidot (4.55/5), talouteen (4.48/5), liiketoimintaan (4.47/5) ja strategiseen johtamiseen (4.43/5) liittyvät taidot. Tärkeinä

pidettiin myös suorituskyvyn johtamistaitoja (4.06/5), henkilöstöhallinnon taitoja (4.01/5) sekä tietoteknisiä taitoja (3.98/5).

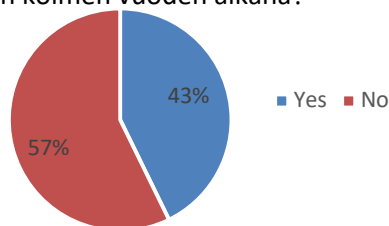
Muita yrittäjien mukaan hyvin tärkeinä pidettyjä taitoja ovat *oppimiskyky, innovaatiojohtaminen, projektijohtamistaidot, kielitaito, erilaisten kulttuurien ymmärtäminen, yhteistyökyky, kärsivällisyys, joustavuus, tiiminjohtamistaidot, itsensä johtaminen, matemaattiset taidot, lakitietous, psykologiset taidot, sekä alaan liittyvät taidot.*

On tärkeää korostaa, että vastaajat pitivät suurinta osaa listan taidoista tärkeinä menestyvän liiketoiminnan kannalta, poikkeuksena tuonti- ja vientitaidot, jotka arvioitiin vähiten tärkeiksi (3.16/5).

### **Kysymys 7 – Oletko osallistunut liiketoiminnan johtamisen koulutukseen viimeisen kolmen vuoden aikana?**

160 vastaajasta vain 43% oli osallistunut liiketoiminnan johtamiseen liittyvään koulutukseen viimeisen kolmen vuoden aikana, mikä tarkoittaa, että kerätty aineisto edustaa sekä niiden yrittäjien mielipidettä, jotka osallistuvat koulutukseen, että niiden yrittäjien, jotka eivät osallistu.

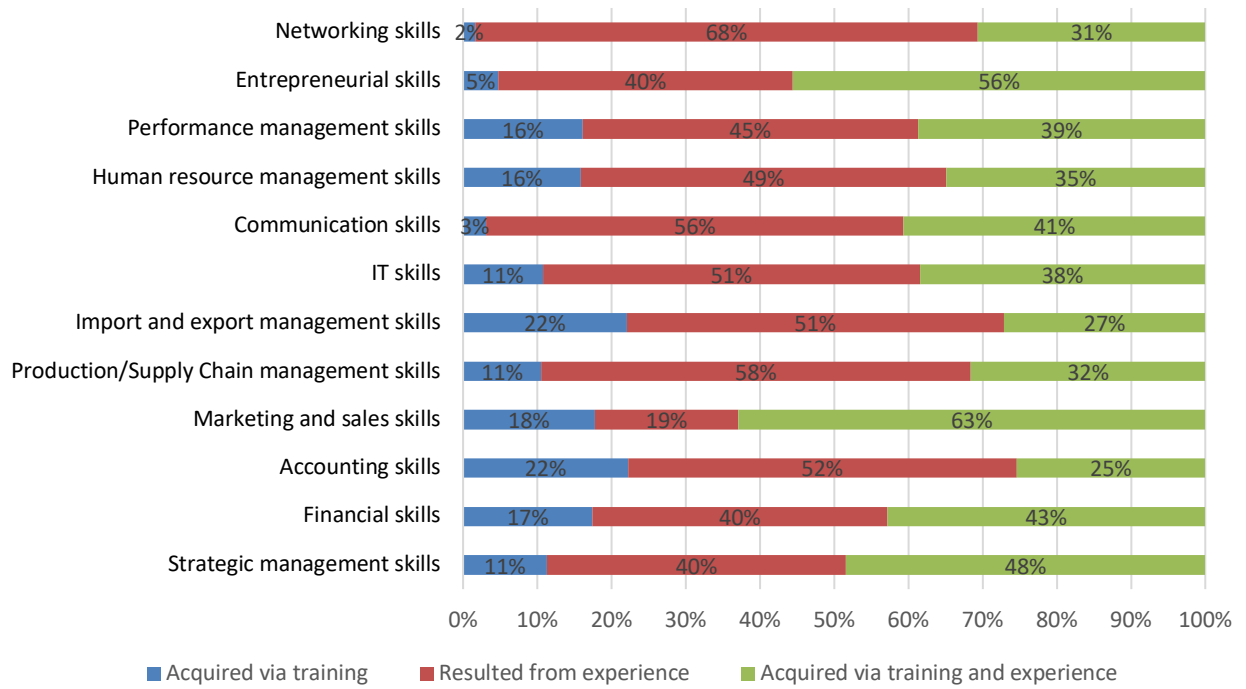
7. Oletko osallistunut mihinkään liiketoiminnan johtamisen koulutukseen viimeisen kolmen vuoden aikana?



### **Kysymys 8 – Mitkä luettelossa mainitut taidot olet hankkinut koulutuksen ja mitkä kokemuksen myötä?**

Yrittäjiä pyydettiin kertomaan, olivatko heidän taitonsa peräisin heidän saamastaan koulutuksesta, karttuneesta kokemuksesta, vai näiden yhdistelmästä. Niistä taidoista, jotka yrittäjät kokivat tärkeiksi menestyvän liiketoiminnan kannalta, verkostoitumis- ja kommunikaatiotaidot tulivat enimmäkseen kokemuksen kautta; vain hyvin harvat vastaajat kokivat, että näitä taitoja voisi saavuttaa pelkän koulutuksen avulla. Yrittäjyys- sekä myynti- ja markkinointitaidot on hankittu koulutuksen ja kokemuksen yhdistelmällä ja strategisen johtamisen taidot joko kokemuksen kautta tai koulutuksen ja kokemuksen yhdistelmällä. Vastausten perusteella muita kokemukseen perustuvia taitoja ovat tuotanto- ja toimitusketjun johtamisen taidot sekä tuonnin ja viennin johtaminen sekä kirjanpito, kun taas suorituskyvyn- ja henkilöstöhallinnon johtamistaidot sekä tietotekniset ja talouteen liittyvät taidot tulevat joko koulutuksen ja kokemuksen yhdistelmästä, tai pelkästään kokemuksen kautta. Tämä data kertoo, mitkä taidot yrittäjät kokevat saavuttavansa liiketoiminnan johtamisen koulutuksen kautta ja mitkä kokemuksen kautta.

8. Mitkä luettelossa mainitut taidot olet hankkinut koulutuksen ja mitkä kokemuksen myötä?

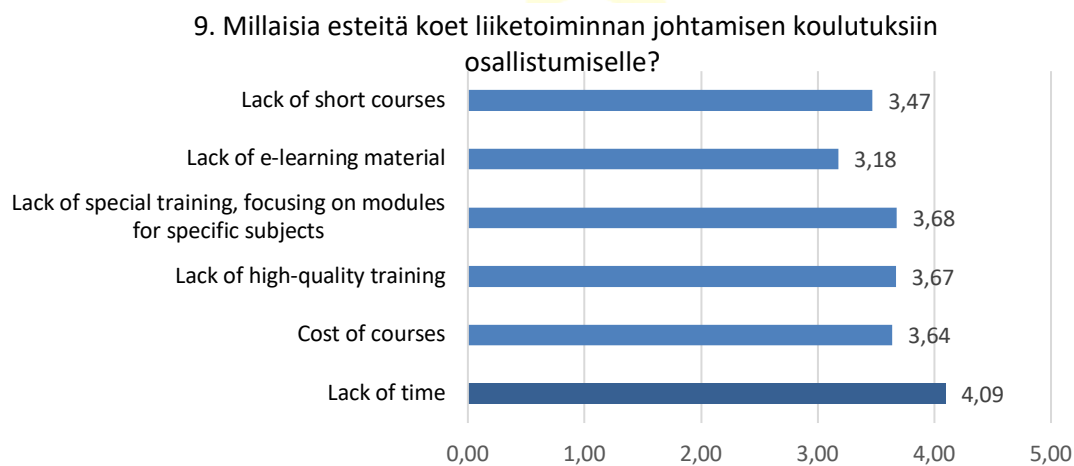




### Kysymys 9 – Millaisia esteitä koet liiketoiminnan johtamisen koulutuksiin osallistumiselle?

Liiketoiminnan johtamisen koulutukseen osallistumisen estäviä tekijöitä arvioitiin asteikolla yhdestä viiteen, jolloin voitiin tunnistaa yleisimmät vastaajien tiellä olevat esteet. Ajanpuutetta painotettiin kaikkein yleisimpänä esteenä (4.09/5). Muita huomioonotettavia esteitä ovat: puute erityiskoulutuksesta, joka keskittyisi erityisaiheisiin liittyviin moduuleihin (3.68/5), korkealaatuisen koulutuksen puute (3.67/5), kurssien hinnat (3.64/5) ja lyhyiden kurssien puute (3.47/5). Sähköisten oppimateriaalien puute sai yrittäjiltä neutraalin arvion (3.18/5), niin että jotkut heistä tunsivat tämän puutteen olevan este, kun taas toiset eivät.

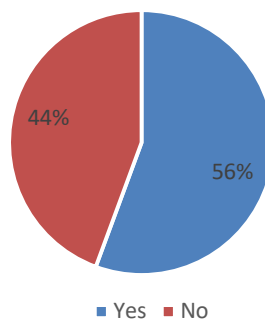
Yrittäjät mainitsivat myös *puutteen ammattimaisista kouluttajista, jotka voisivat kouluttaa, puutteen paikallisista kurseista, rajoitetun osallistujamäärän koulutuksissa, suuren kurssimäärän, jolle on jo osallistunut, liian runsaan kurssitarjonnan* tai päinvastoin – *ei minkäänlaista kurssitarjontaa* esteiksi liiketoiminnan johtamisen koulutukseen osallistumiselle. Jotkut mainitsivat myös, että *heiltä puuttuu motivaatiota* tai *he eivät mielestään tarvitse koulutusta, koska heistä tuntuu, että heillä on jo tarpeeksi tietoa*.



### Kysymys 10 – Jaatko tietojasi ja kokemustasi jossakin liiketoimintaverkostossa johon kuulut?

Tiedonjakamisverkostoihin kuulumiseen liittyen 56% yrittäjistä sanoi, että he jakavat tietoa ja kokemustaan jossakin liiketoimintaverkostossa. Näin ollen kaikki vastaajat eivät kuulu verkostoihin, joissa jaetaan tietoa, tekemisen tapoja ja kokemusta.

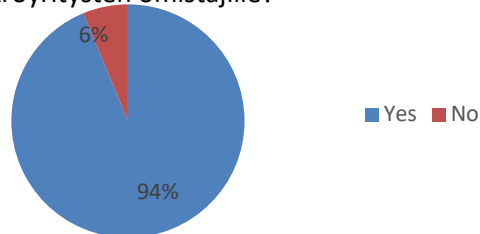
#### 10. Jaatko tietoa ja taitojasi missään liiketoimintaan liittyvässä verkostossa?



### Kysymys 11 – Luuletko, että jotkut kehittämistäsi taidoista saattaisivat olla hyödyllisiä muille mikroyritysten omistajille?

Suurin osa vastaajista (94%) koki, että heidän yrittäjyytensä aikana kehittämänsä tiedot ja taidot voisivat olla hyödyksi myös muille mikroyrittäjille.

11. Luuletko, että jotkut kehittämistäsi taidoistasi saattaisivat olla hyödyllisiä muille mikroyritysten omistajille?



### Liiketoiminnan johtamisen koulutukseen liittyvät tarpeet ja preferenssit

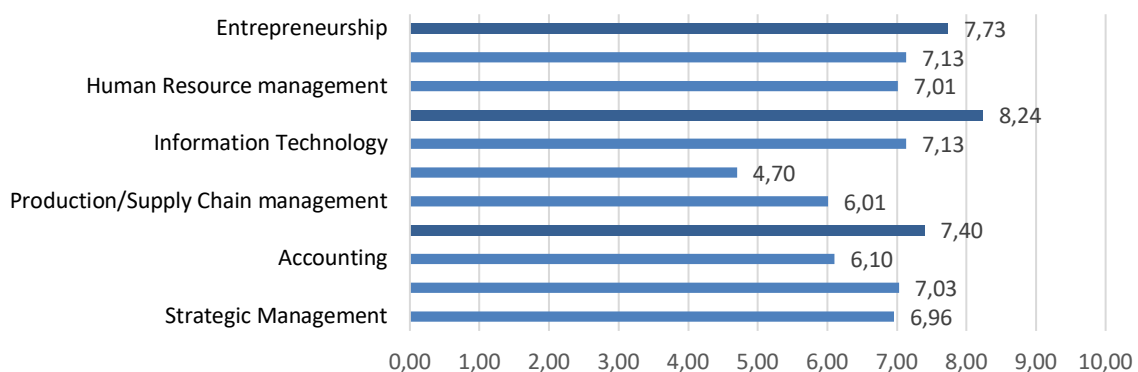
Kyselyn kolmannen osan tarkoitus oli saada selville, onko liiketoiminnan johtamisen koulutukselle kysyntää, ja millaisia asenteita uusia, kehitettäviä resursseja kohtaan on: yrittäjiä pyydettiin arvioimaan tietotasonsa joillakin liiketoiminnan alueilla, kertomaan millaisista oppimissisällöistä he olisivat kiinnostuneita ja kuinka paljon aikaa he olisivat valmiita käyttämään koulutukseen.

### Kysymys 12 – Miten arvioisit tietämyksesi seuraavista liiketoiminnan osa-alueista?

Yrittäjät arvioivat tietämyksensä tietyillä liiketoiminnan osa-alueilla asteikolla yhdestä kymmeneen. Osa-alueista parhaimmat pisteet saivat viestintä (8.24/10), yrittäjyys (7.73/10), markkinointi ja myynti (7.4/10), suorituskyvyn johtaminen ja tietotekniikka (7.13/10). Hieman alhaisemmat pisteet annettiin rahoitukselle (7.03/10), henkilöstöhallinnolle (7.01/10) ja strategisen johtamisen taidoille (6.96/10).

On tärkeää korostaa, että yrittäjät ovat melko optimistisia itsearvioissaan. Kuitenkin vastaajat arvioivat tietonsa tuonnissa ja viennissä, tuotannon/toimitusketjun hallinnassa sekä kirjanpidossa huonoimmiksi verrattuna muihin osa-alueisiin.

12. Miten arvioisit tietämyksesi seuraavista liiketoiminnan osa-alueista asteikolla 1-10, jossa 1= erittäin heikko ja 10= erittäin asiantunteva?



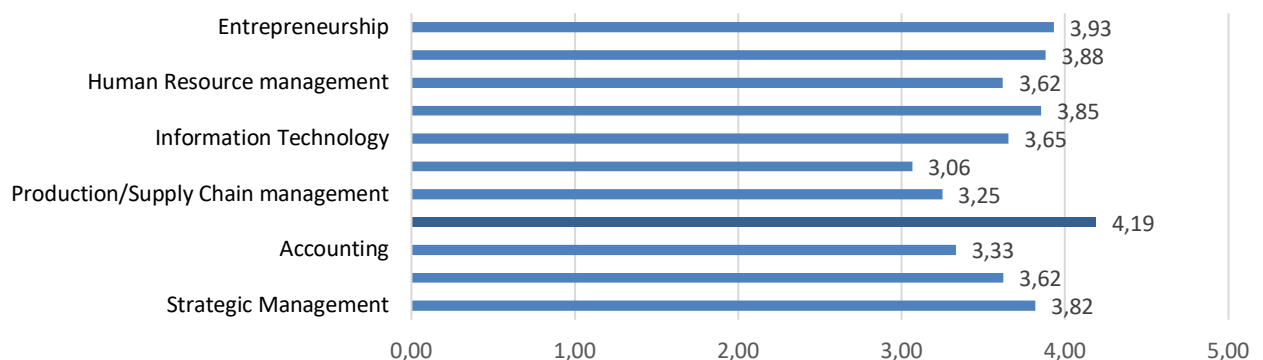
### Kysymys 13 – Millaisista oppimissisällöistä olisit kiinnostunut, jos uusia koulutusresursseja kehitettäisiin?

Yrittäjät arvioivat asteikolla yhdestä viiteen, millaista sisältöä he toivoisivat uusilta resursseilta. Korkeimmat pisteet saaneet sisällöt ovat markkinointi (4.19/5), yrittäjyys (3.93/5), viestintä (3.85/5), suorituskyvyn johtaminen (3.88/5) ja strateginen johtaminen (3.82/5). Vastaajat haluaisivat myös lisätä tietotekniikkaa (3.65/5), henkilöstöhallintoa ja rahoitusta (3.62/5).

Tiedot tuonnista/viennistä, tuotannon/toimitusketjun hallinnasta ja kirjanpidosta saivat haastatelluilta matalimmat arviot, kun he arvioivat omia tietojaan, mutta he eivät silti tunne, että heillä olisi syytä hankkia kyseisiä taitoja koulutuksen kautta. Yrittäjät haluaisivat kuitenkin mieluiten oppia liiketoiminnan johtamisen koulutuksessa aiheista, joista heillä on mielestään vahvimmat tiedot ja taidot.

Lisäksi mikroyritysten omistajat haluaisivat mieluiten saada koulutusta esimerkiksi seuraavista aiheista: *innovaatioprojektien johtaminen, kestävä innovaatiokehitys, liiketoiminnan johtaminen, verkostoituminen, ongelmanratkaisu, konfliktien selvittäminen, neuvottelutaidot, itsensä johtaminen, brändääminen sosiaalisessa mediassa*. Nämä vastaukset kertovat, että liiketoiminnan eri osa-alueiden johtaminen sekä markkinointiin ja myyntiin liittyvät asiat ovat aiheita, joihin yrittäjät haluaisivat keskittyä.

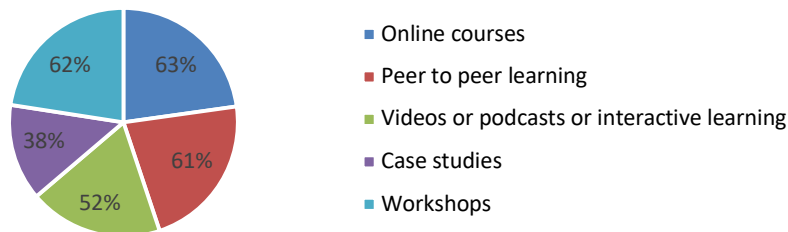
#### 13. Millaisista oppimissisällöistä olisit kiinnostunut, jos uusia koulutusresursseja kehitettäisiin?



### Kysymys 14 – Miten haluaisit käyttää näitä uusia koulutusresursseja?

Kysyttäessä uusien koulutusten muodosta vastaajien preferenssi oli verkkokurssit (63%), työpajat (62%) tai vertaisopiskelu (61%). Noin puolet vastaajista (52%) haluaisivat podcasteja tai interaktiivisia oppimismetodeja, kun taas 38% sanoi haluavansa analysoida tapaustutkimuksia.

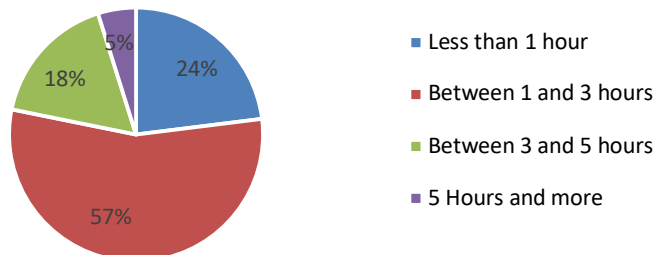
#### 14. Miten haluaisit käyttää näitä uusia koulutusresursseja?



#### Kysymys 15 – Kuinka paljon aikaa olisit valmis varaamaan koulutukseen viikoittain?

57% kaikista vastaajista haluaisi mieluiten, että kurssi veisi yhdestä kolmeen tuntiin viikossa, 18% olisi valmiita osallistumaan pidemmille, kolmesta viiteen tuntiin vieville kursseille, ja 24% – vähemmän kuin tunnin kestäville kursseille. Vain 5% kaikista vastaajista haluaisi, että kurssi veisi 5 tuntia tai enemmän per viikko, ja tämä muistuttaakin aiemmista, liiketoiminnan johtamisen koulutukseen osallistumisen esteisiin liittyneistä vastauksista – ajanpuute oli yksi pääasiallisista ongelmista, joka esti osallistumisen tällaisille kursseille.

#### 15. Kuinka paljon aikaa olisit valmis varaamaan koulutukseen viikoittain?



#### Valmius ja preferenssit vertaisoppimiseen liittyen

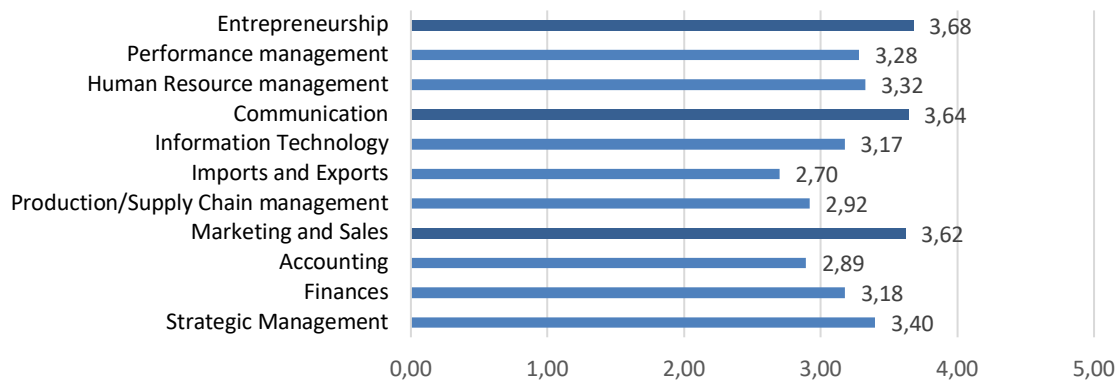
Kyselyn neljännen osan tarkoituksena oli arvioida vertaisoppimisen potentiaalia. Yrittäjien mielipidettä kysyttiin siitä, millainen toisilta mikroyrittäjiltä saatava erikoisosaaminen olisi heille oleellista ja tärkeintä, ja millaista tietoa he olisivat itse valmiita jakamaan. Vastaajat myös arvioivat tehokkaimpia lähestymistapoja vertaisoppimiseen sitoutumisessa.

#### Kysymys 16 – Mitä erityisiä tietoja/taitoja/asiantuntemusta olet valmis jakamaan muiden mikroyritysten omistajien kanssa vertaisoppimalla?

Yrittäjät arvioivat asteikolla yhdestä viiteen, jossa 1 tarkoittaa täysin eri mieltä ja 5 täysin samaa mieltä, sellaista erityisosaamista, jota he olisivat valmiita jakamaan muiden mikroyrittäjien kanssa vertaisoppimisen kautta. Vaikka yrittäjät olivat mukana liiketoimintaverkostoissa tiedon ja kokemuksen jakamisen vuoksi, he eivät silti olleet innokkaita tarjoamaan tietoa kollegoilleen – mikroyritysten omistajille. Vastaajat olivat halukkaimpia jakamaan osaamistaan yrittäjyydessä (3.68/5), viestinnässä (3.64/5), markkinoinnissa ja myynnissä (3.62/5) sekä strategisessa johtamisessa (3.4/5) ja vähemmän halukkaita henkilöhallinnon (3.32/5), suorituskyvyn johtamisen (3.28/5), rahoituksen (3.18/5) ja tietotekniikan (3.17/5) suhteen. Myöskin melko negatiivisen suhtautumisen saivat sellaiset osa-alueet kuin tuotannon/toimitusketjun hallinta (2.92/5), kirjanpito (2.89/5) sekä tuonti ja vienti (2.7/5).

Kaiken kaikkiaan vastaajat olivat halukkaampia jakamaan osaamistaan vertaisoppimisen kautta sellaisissa aiheissa, joissa he itse arvioivat tietonsa parhaiksi. Yrittäjät listasivat lisäksi *johtajuuden, alaan liittyvät taidot, kestävän kehityksen yrittäjyyden, tutkimuksen, ajanhallinnan ja suunnittelun, itsensä johtamisen* aiheiksi, joista he halusivat keskustella toisten mikroyritysten omistajien kanssa.

16. Mitä erityisiä tietoja/taitoja/asiantuntemusta olet valmis jakamaan muiden mikroyritysten omistajien kanssa vertaisoppimalla?

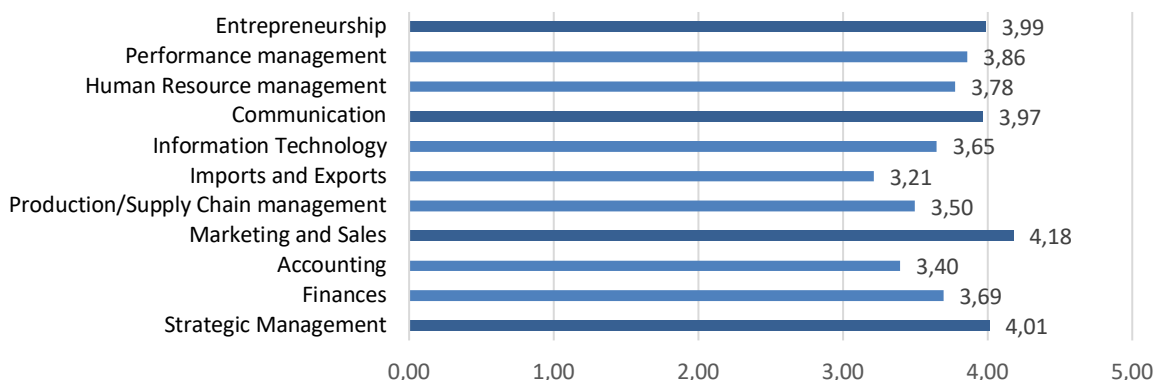


**Kysymys 17 – Millaiset erityiset tiedot/taidot/asiantuntemus olisivat sinulle merkityksellisintä ja tärkeintä saada muilta mikroyritysten omistajilta?**

Yrittäjät arvioivat asteikolla yhdestä viiteen, millainen muiden mikroyrittäjien erityisosaaminen olisi heille kaikista arvokkainta vertaisoppimisen kannalta. Kiinnostavaa on, että vaikka yrittäjät ovat mukana liiketoimintaverkostoissa ja pystyvät luettelemaan monia kokemuksen kautta hankittuja taitoja, he ovat silti innokkaampia vastaanottamaan tietoa kollegoiltaan kuin jakamaan sitä omalta osaltaan. Vastaajat olivat halukkaita oppimaan markkinoinnista ja myynnistä (4.18/5), strategisesta johtamisesta (4.01/5), yrittäjyydestä (3.99/5) ja viestinnästä (3.86/5), ja vähemmän kiinnostuneita suorituskyvyn johtamisesta (3.86/5), henkilöstöhallinnosta (3.78/5), rahoituksesta (3.69/5), tietotekniikasta (3.65/5), tuotannon/toimitusketjun hallinnasta (3.5/5) tai tuonnista ja viennistä (3.4/5). Listan asioista kirjanpito on heitä kaikista vähiten kiinnostava aihe (3.21/5).

Vastaajat listasivat myös *innovaatioprojektien johtamisen, päätöksenteon, hyvät käytännöt, asiakaspalvelun epäonnistumiset ja käytännöt, ajanhallinnan, alaan liittyvät taidot, erityisneuvot, tarinat tavoitteiden saavuttamisesta, itsensäjohtamisen* aiheiksi, joista he halusivat keskustella muiden mikroyrittäjien kanssa ja näin oppia heidän kokemuksistaan.

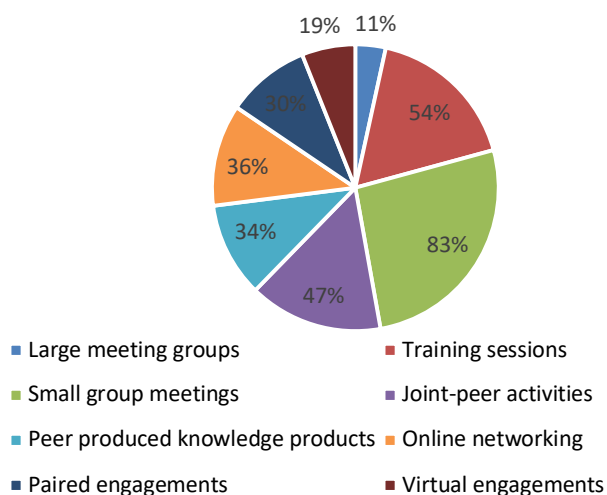
17. Millaiset erityiset tiedot/taidot/asiantuntemus olisivat sinulle merkityksellisintä ja tärkeintä saada muilta mikroyritysten omistajilta vertaisoppimisen kautta?



Kysymys 18 – Millaiset vertaisoppimisen lähestymistavat olisivat sinulle mieluisimpia?

Yrittäjät arvioivat listatuista lähestymistavoista heidän mielestään tehokkaimman vertaisoppimisen tavan. 83% vastaajista valitsi pienryhmätapaamiset, 54% – koulutustilaisuudet, 47% – yhteiset vertaistoiminnot heidän mielestään tehokkaimmaksi lähestymistavaksi tämän kaltaiseen koulutukseen. Jotkut lähestymistavoista saivat yrittäjiltä vähemmän arvostusta vertaisoppimiseen liittyen, esimerkiksi verkostoituminen verkossa, jonka valitsi 36% kaikista vastaajista, yhdessä tuotetut osaamistuotteet, joita puolsi 34% ja parityöskentely, jonka valitsi 30% kaikista vastaajista. Virtuaalisen työskentelyn tai suuret ryhmätapaamiset valitsi 19% ja 11% kaikista vastaajista, mikä viittaa siihen, että vertaisoppimiselle tyypillisempiä lähestymistapoja vaikuttaisivat olevan fyysiset pienryhmätapaamiset. Vastaajat listasivat myös *mobiililaitteet* vertaisoppimiseen liittyen, mikä heijastelee yleisesti kasvavaa mobiililaitteiden käytön trendiä, jota nykypäivänä näkee.

18. Millaiset vertaisoppimisen lähestymistavat olisivat sinulle mieluisimpia?



Kysymykset 19 ja 20 – Kommentit ja kiinnostus projektia kohtaan

Projektiin liittyvät kommentit paljastivat *videokoulutusten* tärkeyden, sillä vastaajat viittasivat tähän *kaikkein sopivimpana* yritykselleen. Tietoihin ja taitoihin liittyen jotkut vastaajista ilmaisivat

avuntarpeensa sen kartoittamiseen, millä alueilla he tarvitsisivat lisää tietoa. Jotkut heistä eivät tunteneet olevansa tarpeeksi itsevarmoja, tai halusivat ensin todistaa menestyksensä, ennen kuin jakavat kokemustaan toisille. Yrittäjän itsensä johtamiseen liittyvien aiheiden tärkeyttä korostettiin paljon ja esille tuotiin, että suurin osa kurseista ja aktiviteeteistä keskittyy ns. koviin taitoihin sekä itse liiketoimintaan, ja usein jää huomiotta yrityksen omistajan rooli aikansa ja itsensä johtajana. 67 osanottajaa oli kiinnostuneita ME2ME projektin tuloksista ja antoi sähköpostiosoitteensa.

me2me



### **2.1.3. YHTEENVETO KARTOITUSRAPORTISTA**

#### **Liiketoiminnan johtamisen taitojen kehittäminen**

On tärkeää korostaa, että vastaajat pitivät kaikkia listan taitoja tärkeinä menestyvälle liiketoiminnalle. Kahdeksan eri maan yrittäjien mukaan erittäin tärkeitä taitoja ovat: viestintä, verkostoituminen, markkinointi ja myynti, rahoitukseen, yrittäjyyteen ja strategiseen johtamiseen liittyvät taidot. Muita hyvin tärkeitä taitoja ovat suorituskyvyn johtaminen ja henkilöstöhallinto sekä IT-taidot. Tuonnin ja viennin johtamisen taidot arvioitiin vähiten tärkeiksi kaikista listan taidoista.

Data antaa osviittaa siitä, mitkä niistä listan taidoista, joita yrittäjät pitivät tärkeinä menestyvän liiketoiminnan kehittämisen kannalta, hankitaan liiketoiminnan johtamisen koulutuksen kautta ja mitkä kokemuksen kautta. Mitään taitoja ei ilmeisesti hankita pelkästään koulutuksen kautta, ja taidot, joita yrittäjät mielsivät hankkineensa kokemuksen kautta voisikin olla alue, johon mikroyrittäjien välinen vertaisoppiminen keskittyisi. Näitä taitoja ovat verkostoituminen, viestintä, kirjanpito, tuotannon/toimitusketjun sekä tuonnin ja viennin johtaminen. Muiden taitojen harjoittelu, joiden kehittämiseen vaaditaan vastaajien mukaan yleensä sekä kokemusta että koulutusta, voitaisiin myös sisällyttää vertaisoppimisen aiheisiin. Näitä taitoja ovat seuraavat: yrittäjyys, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto ja strategia, tietotekniikka, markkinointi ja myynti sekä rahoitus.

Suurin este, joka on yrittäjien liiketoiminnan johtamisen koulutukseen osallistumisen tiellä, on ajanpuute, mutta joskus myös korkealaatuisen koulutuksen tai tiettyyn erikoisalaan keskittyvän koulutuksen puute, tiettyihin aihealueisiin keskittyvien erityiskoulutuksien puute, kurssien korkeat hinnat tai lyhytkurssien puute estää koulutukseen osallistumisen. Tämän seurauksena alle puolet vastaajista oli osallistunut liiketoiminnan johtamisen koulutukseen viimeisen kolmen vuoden aikana ja vain hieman yli puolet heistä kuului verkostoihin, joissa jaetaan tietoa, käytäntöjä ja kokemusta. Kuitenkin suurin osa vastaajista oli sitä mieltä, että ne tiedot ja taidot, joita he ovat liiketoiminnan kehittämisen kautta saavuttaneet, voisivat olla hyödyksi myös muille mikroyritysten omistajille.

#### **Tarpeet ja preferenssit liiketoiminnan johtamisen koulutukselle**

Yrittäjien mukaan osa-alueet, joista heillä on eniten tietoa, ovat viestintä, yrittäjyys, markkinointi ja myynti, suorituskyvyn johtaminen ja tietotekniikka. On tärkeää korostaa, että samat tiedot ja taidot, joita yrittäjät arvioivat vahvuusikseen, ovat heidän mielestään myös tärkeimpiä menestyksekkään liiketoiminnan kannalta. Vastaavasti tuonnin ja viennin osaaminen sai yrittäjien itsearvioinnissa matalimmat arviot, kun arvioitiin heidän omia tietojaan, ja näin ollen se arvioitiin myös kaikista listan taidoista vähiten tärkeäksi menestyksekkään liiketoiminnan kannalta. Kuitenkaan tämä ei ole aihe, josta yrittäjät haluaisivat oppia enemmän koulutusresurssien puitteissa. Yrittäjät haluaisivat mieluummin oppia liiketoiminnan johtamisen koulutuksessa aiheista, joista he tunsivat omaavansa vahvimmat tiedot. Näitä olivat markkinointi ja myynti, yrittäjyys, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto tai strategia, viestintä, tietotekniikka ja rahoitus.

Yrittäjät ovat uuden koulutuksen muodon suhteen joustavia, olipa se sitten työpajan, tapaustutkimuksen, verkkokurssin, vertaisoppimisen, videon, podcastin tai interaktiivisen opiskelun muodossa. Kuitenkin verkkokurssit tai työpajat ovat kaikista mieluisimmat liiketoiminnan johtamisen



koulutuksen muodot. Vastaajat halusivat mieluiten, että kurssi veisi yhdestä kolmeen tuntia viikossa, ja vain hyvin harvat halusivat omistaa koulutukselle enemmän kuin viisi tuntia viikossa. Nämä preferenssit käyvät hyvin yksiin sen kanssa, että ajanpuute oli yksi korostetuimmista esteistä liiketoiminnan johtamisen koulutukseen osallistumiselle.

### **Valmius ja preferenssit vertaisoppimiseen liittyen**

Yrittäjille on positiivinen asenne vertaisoppimiseen mikroyrittäjien kesken, kun on kyse tiedon saamisesta muilta yrittäjiltä, mutta he ovat välinpitämättömpiä, kun on kysymys heidän oman osaamisensa jakamisesta. Vastaajat olivat halukkaampia jakamaan asiantuntemustaan niissä aiheissa, joissa itsearvioivat tietonsa korkeimmiksi (yrittäjyys, viestintä, markkinointi ja myynti, strateginen johtaminen). Kiinnostavaa on, että yrittäjät eivät myöskään tuntuneet saavan muilta yrittäjiltä tietoa näistä aiheista, mikä viittaa siihen, että on tiettyjä alueita, joihin he halusivat keskittyä, olipa kyse sitten kokemuksen jakamisesta tai vastaanottamisesta vertaisoppimisen avulla.

Listatuista lähestymistavoista yrittäjät valitsivat pienryhmätapaamiset, koulutustilaisuudet ja yhteiset vertaistoiminnot kaikista tehokkaimmiksi vertaiskoulutuksen kannalta. Suuret ryhmätapaamiset tai virtuaalisen työskentelyn valitsi vain hyvin harva vastaaja, joka viittaisi siihen, että yrittäjät mieltävät vertaisoppimisen pieneksi ryhmäksi ihmisiä, joka tapaa koulutustilaisuuksien merkeissä ja osallistuu yhteisiin vertaistoimintoihin fyysisesti läsnä olemalla, ja paljon harvemmin virtuaalisesti.

### **Yleinen yhteenveto**

Läpi koko kyselyn yrittäjät korostavat tiettyjä taitoja, jotka ovat kysytympiä kuin muut listatuista, liiketoiminnan johtamisen koulutukseen tai vertaisoppimiseen liittyvistä taidoista. Nämä ovat samoja taitoja, joissa yrittäjät kokevat omaavansa parhaimmat tiedot ja joita he myös pitävät tärkeimpinä menestyvän liiketoiminnan kehittämisen kannalta. Vaikka he kokevat olevansa taitavia näillä alueilla, he halusivat silti sisällyttää tämän sisällön koulutukseensa, mikäli uusia resursseja kehitetään. Näitä alueita ovat viestintä, yrittäjyys, markkinointi ja myynti, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto ja strategia, rahoitus ja tietotekniikka. Koko kyselyn läpi tuonti ja vienti tai tuotannon/toimitusketjun johtaminen ja kirjanpito olivat aiheita, joita pidettiin vähemmän tärkeinä muihin osa-alueisiin verrattuna. Vaikka yrittäjät eivät tunne omaavansa hyviä tietoja näillä alueilla, he eivät myöskään halua sisällyttää näitä aiheita liiketoiminnan koulutukseen tai keskustella näistä vertaisryhmän eli muiden yrittäjien kanssa, eivätkä he myöskään pidä näitä tärkeinä osa-alueina menestyvän liiketoiminnan kehittämisen kannalta.

## 2.2. KANSAINVÄLINEN TUTKIMUSRAPORTTI

### 2.2.1. JOHDANTO JA METODOLOGIA

Tutkimusraportin tavoitteena on tunnistaa, millä tasolla ammatillisen koulutuksen tarjoajat ovat, kun ajatellaan erityisesti ME2ME:n avaintemoja. Koulutuksen tarjoajilta kysyttiin perusteellisesti heidän nykyisestä suhteestaan liiketoimintayhteisöön, heidän kokemuksistaan liiketoiminnan johtamisen koulutukseen liittyen ja heidän suhtautumisestaan vertaisoppimiseen. Tämän vuoksi ME2ME:n tutkimusvaihe on hyvin kattava, sillä kahta pääasiallista kohderyhmää pyydetään jakamaan mielipiteensä ja molempia verrataan ja arvioidaan yhtäläisesti.

ME2ME tutkimuksessa oli mahdollista käyttää yhtä tai kaikkia seuraavista lähestymistavoista:

- Koota muutamista ammatillisen koulutuksen tarjoajista koostuvia kohderyhmiä
- Järjestää kahdenkeskisiä haastatteluja joko kasvokkain tai puhelimen välityksellä
- Kierrättää kyselylomaketta valituilla vastaajilla

Suurin osa partnereista käytti metodologiana mieluiten verkkoon luotua kyselylomaketta, jonka he lähettivät ammatillisen koulutuksen/liiketoiminnan koulutuksen järjestäjille organisaatioiden osakkeenomistajien joukossa. Prosessia helpotettiin joskus puhelinoitoilla ja kasvokkain tapahtuvilla haastatteluilla.

Kysely koostui 20 kysymyksestä. Ne oli jaettu neljään lukuun:

- I. Yleinen väestötieto
- II. Liiketoiminnan johtamisen taitojen tarjoaminen
- III. Liiketoiminnan johtamisen koulutuksen kysyntä
- IV. Vertaisoppimisen potentiaali

Johtava partneri INNEO valmisti kyselyn pohjan ennen tutkimuksen tekemistä. Kaikki partnerit arvioivat ja hyväksyivät pohjan. Mahdollisimman hyvin sovellettavan datan saamiseksi kyselyssä käytettiin eri tutkimusmetodeja: Likert-asteikkoja, kyllä tai ei -kysymyksiä, monivalintakysymyksiä ja arviointikysymyksiä sekä avoimia kysymyksiä. Kuvaavat tilastotulokset on esitetty taajuuksina, keskiarvoina ja graafeina. Osallistujilta pyydettiin myös yleisiä ehdotuksia projektiimme liittyen.

Koska ME2ME projektiin osallistuu yhdeksän partneria, kyselylomakkeet esitettiin kunkin maan omalla kielellä. Tutkimuksen yleispohja käännettiin jokaisen partnerin omalle kielelle ja kansalliset tulokset käännettiin myöhemmin takaisin englantiin.

Jokaiseen kansalliseen tutkimukseen kuuluu kyselytulosten lisäksi myös lyhyt teoriaosuus, joka perustui ennen projektin alkua tehtyyn tutkimukseen. Tämä tutkimus koosti yhteenvedon nykyisestä ammatillisen koulutuksen tarjoamiseen liittyvästä laista. Se perustui myös muihin raportteihin, tilastoihin ja artikkeleihin. Teoreettisen tiedon hankkiminen auttoi tulkitsemaan kyselyn dataa mahdollisimman luotettavalla tavalla.

Yhteensä 155 ihmistä otti osaa ME2ME:n tutkimusvaiheeseen kaikissa partnerimaissa. Osallistujat olivat koulutuksen tarjoajia: ammatillisen koulutuksen työntekijöitä, heidän esimiehiään sekä yksityisten liiketoiminnan koulutuksen laitosten omistajia ja työntekijöitä.

## 2.2.2. TUTKIMUSKYSelyn TULOKSET

### Yleinen väestötieto

#### **Kysymykset 1-5 – yhteenveto**

Seuraava raportti keskittyy ammatilliseen koulutukseen erikoistuneiden henkilöiden työskentelypreferensseihin ja mielipiteisiin. Vastaaajien profiili vaihteli huomattavasti riippuen maasta, joten raportissa summataan saatu tieto vain hyvin yleisellä tasolla. Yleiskysymysten tulokset ovat seuraavat:

- Kyselylomakkeen täytti yhteensä 155 vastaajaa
- Ammatillista koulutusta tarjoavien laitosten toimialat ja pääaktiviteetit olivat hyvin vaihtelevia
- Työntekijöitä oli keskimäärin 19 ja keskimääräinen perustamisvuosi oli 1992
- 22% vastaajista oli laitoksensa omistajia
- 92% vastaajista oli tarjonnut liiketoiminnan koulutusta viimeisen kolmen vuoden aikana

### Liiketoiminnan johtamisen taitojen tarjonta

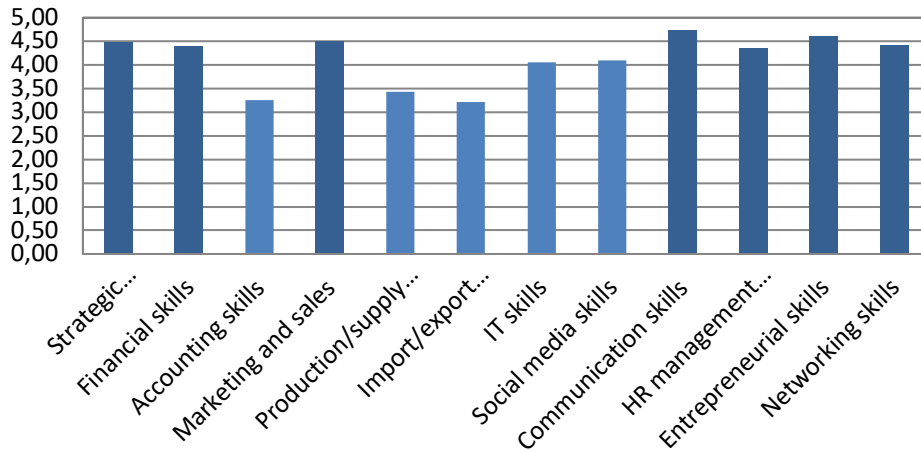
#### **Kysymys 6 – Mikä on mielestäsi tärkein asia yrityksen menestyksekkäässä johtamisessa?**

Yrittäjänä toimiminen vaatii ammattina monenlaisten asioiden osaamista, joten ei ole yllättävää, että vastaajat pitivät kaikkia mainittuja ominaisuuksia tärkeinä. Kaikki vastaukset olivat korkeampia kuin ”neutraali”.

Kolmea taitoryhmää pidettiin erittäin keskeisinä: yleinen johtaminen (strateginen johtaminen, yrittäjyys), raha (talouteen liittyvät taidot, markkinointi ja myynti) ja ihmiset (viestintä, henkilöstöhallinto ja verkostoituminen). Näitä vastauksia ei käy kiistäminen, vaatiihan yrittäjyys strategista otetta, sen tarkoitus on tehdä voittoa ja siihen liittyy aina muiden ihmisten kanssa työskentely.

Vähiten arvostetut taidot olivat tuotannon/toimitusketjun sekä tuonnin/viennin johtaminen (sillä ne ovat alakohtaisia taitoja) ja kirjanpito sekä tietotekniikka (koska nämä taidot voi helposti ulkoistaa).

6. Mitkä ovat mielestäsi tärkeimmät taidot yrityksen menestyksekkäässä johtamisessa?

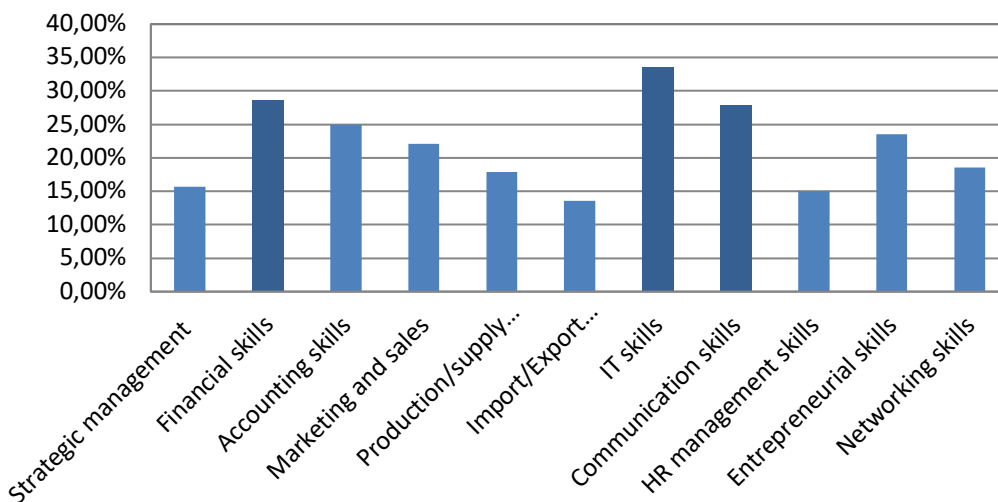


Muita tärkeinä pidettyjä taitoja olivat: *strateginen ajattelukyky, ajan- ja prosessinhallinta, konfliktien hallinta, johtajuus, ideoiden tuottaminen, kriittinen ajattelukyky, kykenevyys muutokseen ja innovaatiojohtaminen.*

**Kysymys 7 – Mitkä luettelossa mainitut taidot kuuluvat organisaatiossasi opetettaviin koulutuksiin?**

Suurin osa ammatillisista koulutusorganisaatioista, jotka ottivat osaa tutkimukseemme, tarjoavat kurseja, joihin liittyy IT-taidot (33%), taloudellisen osaamisen taidot (28%) ja viestintä (27%). Muita taitoja opetetaan melko harvoin (15-25%) ja vähiten suosittuja osa-alueita ovat tuonnin ja viennin hallintataidot ja strateginen johtaminen.

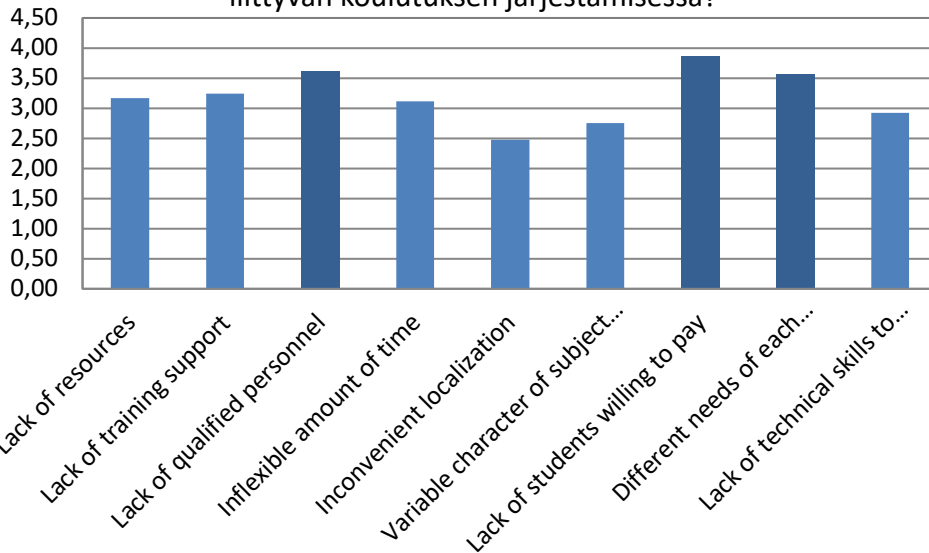
7. Mitkä luettelossa mainitut taidot kuuluvat organisaatiossasi opetettaviin koulutuksiin?



**Kysymys 10 – Millaisia esteitä ammatillisen koulutuksen organisaatiosi kohtaa liiketoiminnan johtamistaitoihin liittyvän koulutuksen järjestämisessä?**

Esteet olivat verrattavissa useimpien tutkimukseen osallistuneiden maiden kesken. Suosituimmat vastaukset olivat: maksavien opiskelijoiden puute (3.8/5), korkeasti koulutetun henkilöstön puute (3.55/5) ja opiskelijoiden erilaiset tarpeet (3.55/5). Vähiten ongelmia tuotti koulutuspaikan vaikea sijainti (2.5/5).

10. Millaisia esteitä ammatillisen koulutuksen organisaatiosi kohtaa liiketoiminnan johtamistaitoihin liittyvän koulutuksen järjestämisessä?

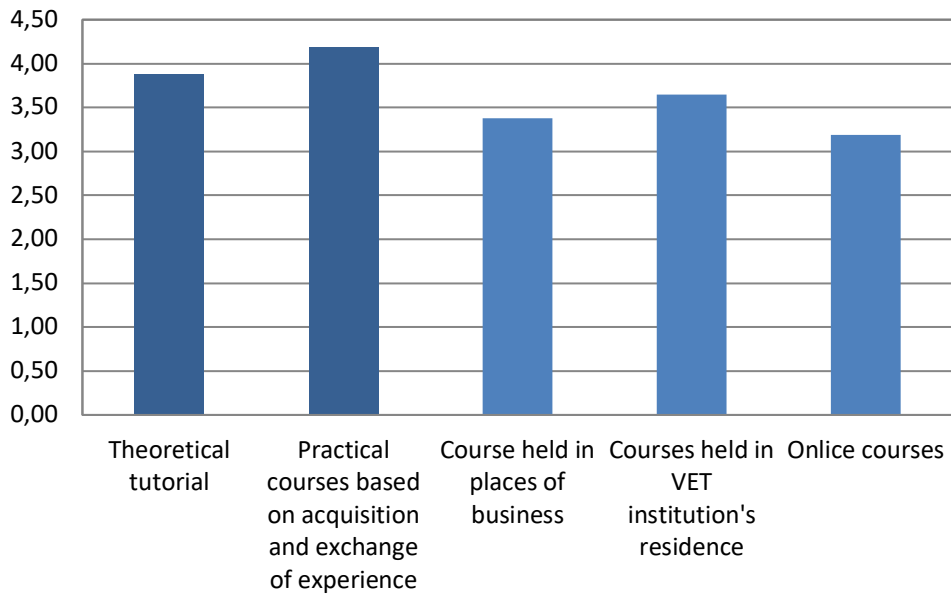


**Kysymys 11 – Minkälaista oppilaitoksesi antama koulutus on?**

Suurin osa ammatillisen koulutuksen organisaatioiden tarjoamasta koulutuksesta tulee teoreettisen opetuksen (3.85/5) ja käytännön kurssien (4.1/5) muodossa. Koska tutkimukseen osallistuneissa instituutioissa oli suurta vaihtelua, kurseja järjestettiin sekä työpaikoilla että ammattioppilaitoksissa.

Verkkokurssien tarjoamisen prosenttiosuus oli myös suhteellisen korkea (3.2/5) muihin koulutusmuotoihin verrattuna. Tässä tapauksessa vastaukset kuitenkin erosivat toisistaan huomattavasti eri partnerimaissa, riippuen kansallisista taipumuksista.

### 11. Minkälaista oppilaitoksesi antama koulutus on?

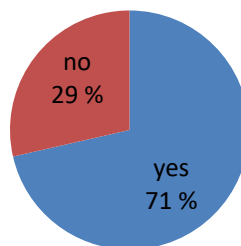


Vastaajiemme mainitsemia muita koulutuksen muotoja olivat: *yksittäiset kurssit, simulaatiot, neuvonta, didaktiset pelit ja käytännön projektit.*

### Kysymys 12 – Jaatko tietoasi ja osaamistasi joissakin koulutuksen tarjoajien verkostoissa joihin kuulut?

71% vastaajista jakaa osaamistaan ja tietoaan koulutuksen tarjoajien verkostossa.

### 12. Jaatko tietoasi ja osaamistasi joissakin koulutuksen tarjoajien verkostoissa joihin kuulut?



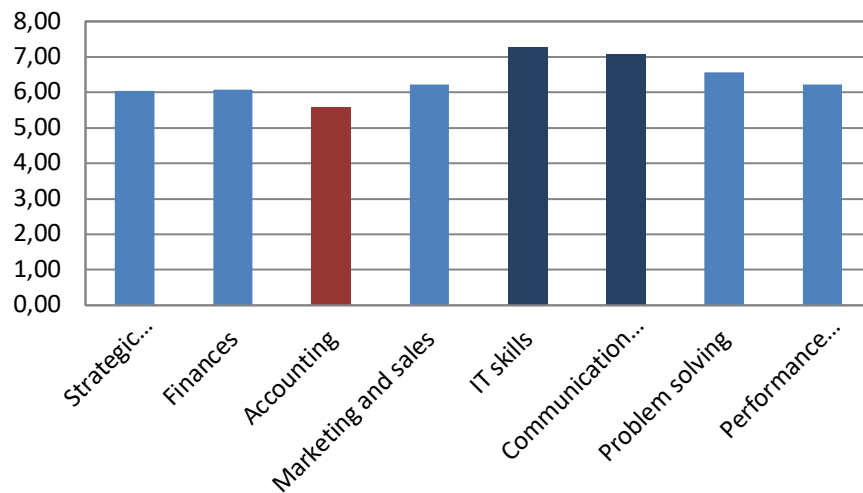
## Liiketoiminnan johtamiskoulutuksen tarve

### Kysymys 13 – Kuinka arvioisit opiskelijoiden tietämystä seuraavista aiheista?

Koska useimmiten opetetut taidot olivat IT ja viestintä, ne ovat haastateltujen mukaan myös niitä taitoja, joista opiskelijoilla on eniten tietoa (enemmän kuin 7/10).

Vähiten tunnettu aihe on kirjanpito, mutta senkin arvio on kuitenkin suhteellisen korkea (5.5/10).

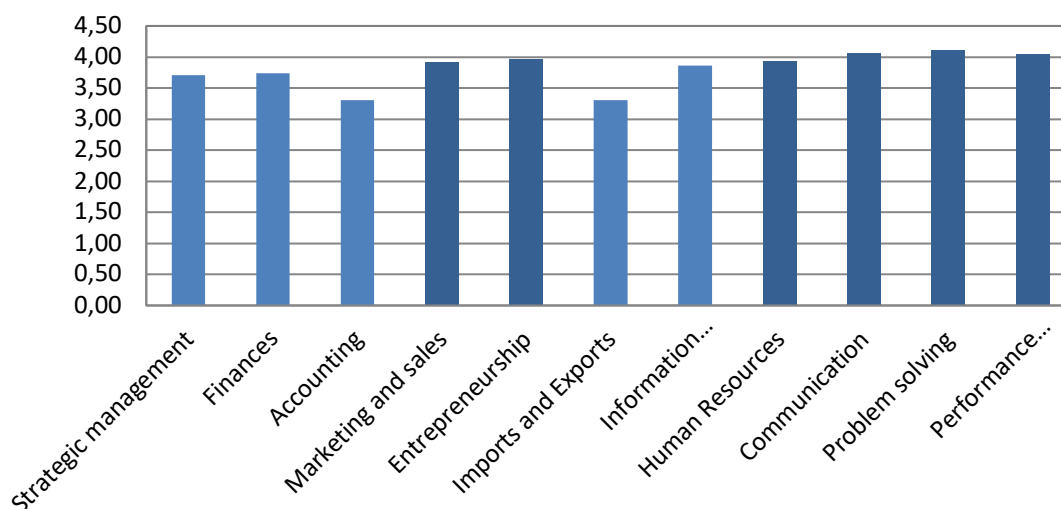
#### 13. Kuinka arvioisit opiskelijoiden tietämystä seuraavista aiheista?



### Kysymys 14 – Mitä oppimissisältöjä haluaisit laajentaa tai lisätä nykyiseen koulutustarjontaan, mikäli uutta koulutusmateriaalia kehitettäisiin?

Voidaan sanoa, että suurin osa haastatelluista oli kiinnostuneita lisäämään suurimman osan sisällöistä koulutustarjontaansa. Suosituimmat vastaukset (arvioitu noin 4/5) olivat: ongelmanratkaisu, viestintä, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto, yrittäjyys sekä markkinointi ja myynti.

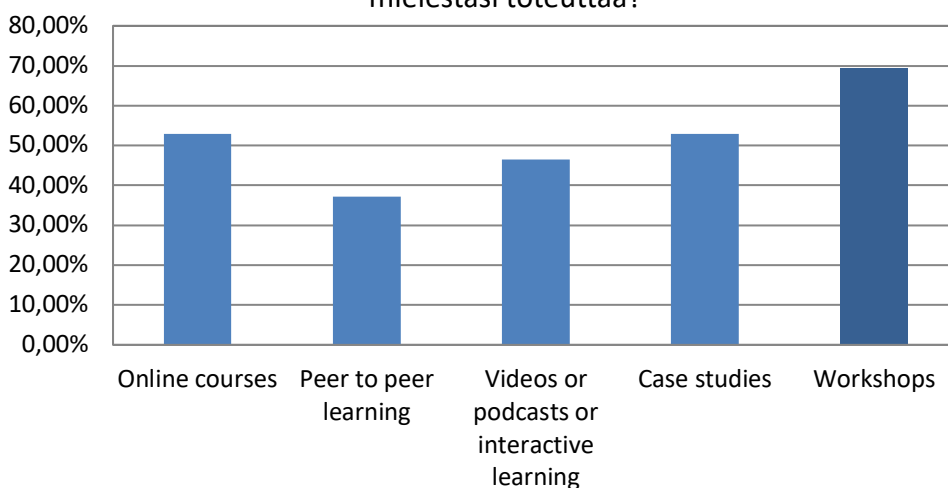
14. Mitä oppimissisältöjä haluaisit laajentaa tai lisätä nykyiseen koulustarjontaan, mikäli uutta koulutusmateriaalia kehitettäisiin?



**Kysymys 15 – Missä muodossa nämä uudet koulutusresurssit tulisi mielestäsi toteuttaa?**

Ammatilliset kouluttajat toteuttaisivat uudet koulutusresurssit mieluiten työpajojen muodossa (68% vastaajista). Suunnilleen 50% haastatelluista pitivät mieluisimpina myös tapaustutkimuksia ja verkkokursseja. Vertaisoppiminen arvioitiin vähiten suosituksi muodoksi. Kuitenkin 38% on merkittävä tulos, kun ottaa huomioon tämän metodin heikon tunnettuuden joissakin maissa.

15. Missä muodossa nämä uudet koulutusresurssit tulisi mielestäsi toteuttaa?

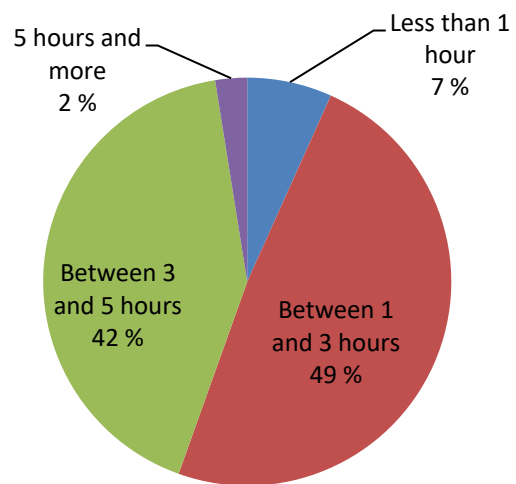


**Kysymys 16 – Kuinka kauan mielestäsi näiden kurssien tulisi kestää viikkotasolla, jotta ne olisivat koulutuksen tarjoajien hallittavissa?**

Vastaajilla on vahvoja mieltymyksiä kurssien viikoittaisen keston suhteen: 49% haluaisi kurssien kestävän 1-3 tuntia ja toinen 42% valitsi vastausvaihtoehdoista 3-5 tuntia. Mitä tulee heidän metodologiaansa, ammatillisen koulutuksen ammattilaiset eivät pidä äärimmäisyyksistä: vain 7% valitsi "alle 1 tunti" -vaihtoehdon ja 2% pitäisi mieluiten yli viiden tunnin kurseista.



16. Kuinka kauan aikaa kurssin tulisi kestää?



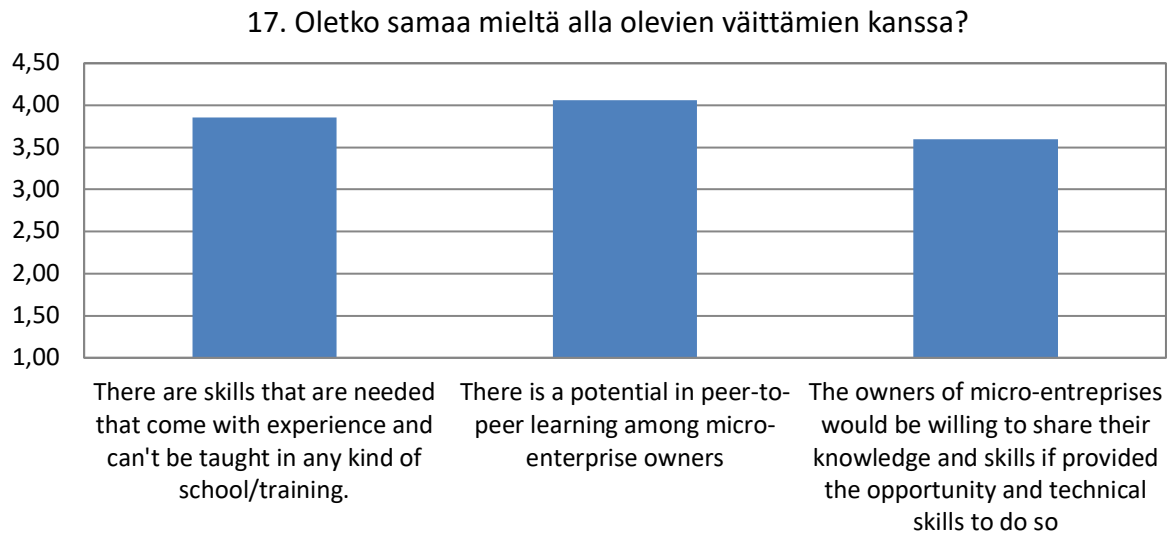
me2me



## Vertaisoppimisen mahdollisuudet

### **Kysymys 17 – Oletko samaa mieltä alla olevien väittämien kanssa?**

Ammatillisia kouluttajia pyydettiin arvioimaan asteikolla yhdestä viiteen kuinka samaa mieltä he ovat seuraavien väittämien kanssa. Tulokset on esitetty alla olevassa graafissa:



ME2ME projektin näkökulmasta vastaukset tähän kysymykseen ovat optimistisia. Suurin osa vastaajista uskoo, että yritysten omistajien välisessä vertaisoppimisessa on potentiaalia (4.5/5). Tämän lisäksi he tietävät, että joitakin taitoja ei voi opettaa missään koulutusmuodossa (3.85/5), minkä takia onkin niin tärkeää, että yrittäjät jakavat kokemuksiaan.

Ammatilliset kouluttajat olivat hieman vähemmän optimistisia sen suhteen, haluavatko pk-yritysten omistajat jakaa kokemuksiaan muiden yrittäjien kanssa (3.6/5). Tämä on oikeutettu huolenaihe, sillä vertaisoppimisen konsepti on suhteellisen uusi joissakin maissa. Kun kyseessä ovat uudet ideat, jotka koskettavat suurta joukkoa ihmisiä, nämä yleensä herättävät jonkinlaista vastustusta ja vaativat aikaa, jotta ihmiset tottuvat niihin.

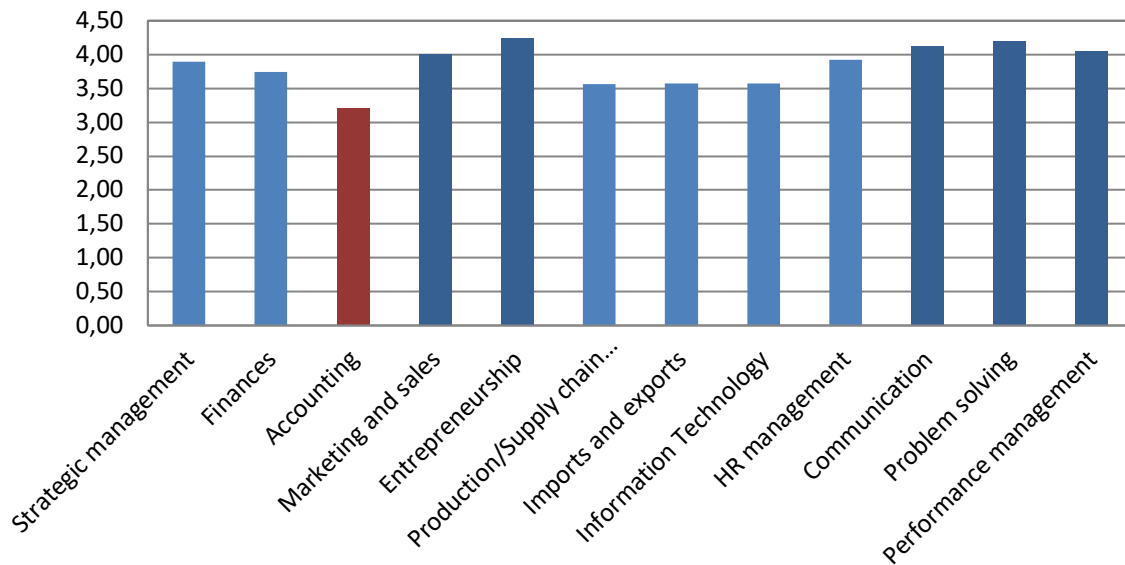
### **Kysymys 18 – Millaisia erityisiä tietoja/taitoja/asiantuntemusta opiskelijoiden olisi tärkeintä ja tehokkainta saada muilta mikroyrityksen omistajilta vertaisoppimalla?**

Vastaajiemme mukaan melkein kaikki seuraavista taidoista olisivat arvokkaita vertaisoppimisen kautta opetettuina – kaikki arvioitiin korkeammalle kuin 3.5/5. Vain kirjanpito sai arvioksi 3.2/5.

Kaikista tarpeellisimmat taidot tälle opetusmetodille olivat: yrittäjyys (4.25/5), ongelmanratkaisu (4.2/5), viestintä (4.1/5) ja suorituskyvyn johtaminen (4.05/5). Nämä ovat ns. pehmeitä taitoja tai kykyjä, jotka yleensä tulevat kokemuksen myötä.

Haastatellut nostivat esiin myös muita osa-alueita, joita pitäisi opettaa vertaisoppimisen kautta: *tarinoiden, kokemusten, virheiden ja elämänoppien jakaminen; verkostoituminen, motivaatio, rekrytointitekniikat, uusien asiakkaiden houkuttelu, ideoiden tuottaminen ja markkinointi sosiaalisessa mediassa.*

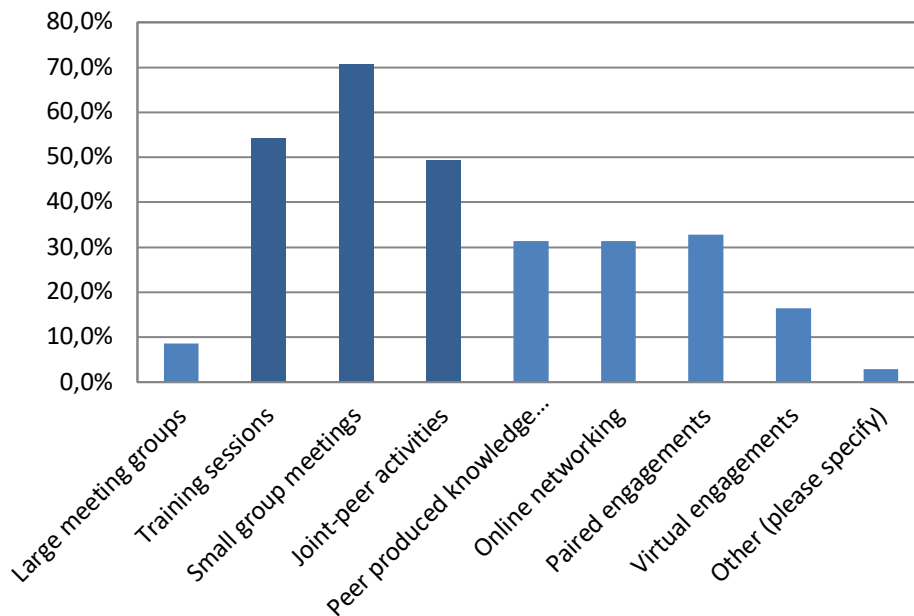
18. Millaisia erityisiä taitoja opiskelijoiden olisi tärkeintä ja tehokkainta saada vertaisoppimalla?



**Kysymys 19 – Millaiset lähestymistavat olisivat mielestäsi tehokkaimpia vertaisoppimisessa?**

Haastatellut pitivät kolmea metodia kaikista lupaavimpana vertaisoppimiselle: pienryhmätapaamiset (71%), koulutustilaisuudet (54%) ja yhteiset vertaistoiminnot (49%). Vähiten suosittuja lähestymistapoja olivat suuret ryhmät (8%) ja virtuaalinen työskentely (16%).

19. Millaiset lähestymistavat olisivat mielestäsi tehokkaimpia vertaisoppimisessa?



### 2.2.3. YHTEENVETO TUTKIMUSRAPORTISTA

#### Liiketoiminnan johtamisen taitojen tarjonta

Tämän osan tarkoituksena oli saada tietoa ammatillisten kouluttajien näkemyksistä liittyen yrittäjien tarvitsemiin taitoihin, ja sen vertaaminen niihin taitoihin, jotka ovat saatavilla tai yleisiä koulutusorganisaatioissa. Tämän osion päätulokset ovat seuraavat:

- Vastaajiemme mielestä melkein kaikki kyselyssä listatuista taidoista olivat yritystoiminnan kannalta tärkeitä tai erittäin tärkeitä (kaikki arvioitiin korkeammalle kuin 3/5). Kaikista arvostetuimpia taitoja olivat: strateginen johtaminen, yrittäjyys, talouteen liittyvät taidot, markkinointi ja myynti, viestintä, verkostoituminen ja henkilöstöhallinto.
- Koska huomattava joukko organisaatioista oli kouluja, jo olemassa oleva koulutus koostui pääasiassa tietotekniikasta, viestinnästä ja talouteen liittyvistä taidoista.
- Kuten huomataan, hyvin yleisellä tasolla olemassa oleva **koulutus ei oikeastaan vastaa niitä taitoja, joita markkinoilla tarvitaan.**

#### Liiketoiminnan johtamisen koulutuksen kysyntä

Tämän osion päätarkoitus oli selvittää vastaajiemme opiskelijoiden nykyisiä taitoja sekä kouluttajien kiinnostusta laajentaa tarjontaansa. Kouluttajilta kysyttiin myös heidän preferenssejään uusien oppimissisältöjen tarjoamiseen.

Ensimmäinen johtopäätös tästä osiosta oli, että opiskelijoiden tiedot arvioitiin hyväksi tietotekniikassa ja viestinnässä, jotka listattiin taidoiksi, joita opetetaan yleisimmin koulutusorganisaatioissa. Huonoimmat arviot saaneet tiedot olivat kirjanpidossa, talouteen liittyvässä osaamisessa ja strategisessa johtamisessa.

Kouluttajat halusivat laajentaa nykyistä koulutustarjontaansa monilla aloilla. Suosituimpia valintoja olivat ongelmanratkaisu, viestintä, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto, yrittäjyys sekä markkinointi ja myynti, jotka ovat enimmäkseen strategisia tai ihmissuhdetaitoja.

#### Vertaisoppimisen mahdollisuudet

Edellisessä osiossa esitetyt kysymykset toivat esiin sen, että vastaajat suosivat työpajoja, tapaustutkimuksia ja verkko-opiskelua. Vertaisoppiminen oli huonoimmat arviot saanut vastaus – 38% kouluttajista puolsi tätä ratkaisua.

Kuitenkin seuraavassa kysymyksessä haastatellut olivat voimakkaasti samaa mieltä siinä, että jotkin taidot tulevat kokemuksen myötä, minkä vuoksi vertaisoppimisessa (joka tarkoittaa: kokemusten jakamista yrittäjien kesken) on todellista potentiaalia. Tämä saattaa tarkoittaa sitä, että kouluttajat eivät aina ymmärrä termiä ”vertaisoppiminen” eivätkä he ole tottuneet käyttämään sitä ja he arvostavat ajatusta vasta kun se selitetään heille. He arvostivat metodia erityisesti seuraavien alueiden yhteydessä: yrittäjyys, ongelmanratkaisu, viestintä ja suorituskyvyn johtaminen, jotka ovat taitoja, jotka kehittyvät yleensä kokemuksen myötä.

## Yleinen yhteenveto

Ensimmäinen johtopäätös dataa tulkittaessa oli, että jotkin taidot arvostettiin korkealle riippumatta siitä, mikä kysymys oli. Seuraavat taidot miellettiin ehdottoman tärkeiksi yrityksen johtamisen kannalta ja tarpeellisiksi koulutustarjonnassa:

- yrittäjyys
- viestintä
- markkinointi
- ongelmanratkaisu
- henkilöstöhallinto
- suorituskyvyn johtaminen

Vähiten arvostettuja taitoja olivat: tuonnin/viennin ja tuotannon/toimitusketjun johtaminen, minkä vuoksi näitä taitoja ei kannata ottaa lukuun, kun kehitetään uusia koulutusresursseja. Kirjanpitoa ja tietotekniikkaa ei myöskään arvostettu uusien materiaalien kehittämisen yhteydessä, luultavasti koska ne ovat alakohtaisia tai helposti ulkoistettavissa.

Mitä tulee ammatillisten kouluttajien koulutusmieltymyksiin, on olemassa useita ominaisuuksia, jotka ovat halutuimpia koulutuksen tarjoamisen yhteydessä:

- Koulutuksen tulisi kestää noin kolme tuntia per viikko
- Sen tulisi olla käytännönläheisten työpajojen muodossa, yhdistettynä tapaustutkimuksiin ja verkkoresursseihin
- Vertaisoppimisessa mieluisimpia metodeja olisivat pienryhmätapaamiset, koulutustilaisuudet ja yhteiset vertaistoiminnot

Toinen johtopäätös koskee ongelmia, joita ammatillisen koulutuksen tarjoajat kohtaavat liiketoiminnan koulutuksen tarjoamisessa. Kolme eniten pisteitä saanutta ongelmaa olivat:

- Maksavien opiskelijoiden puute
- Korkeasti koulutetun henkilöstön puute
- Opiskelijoiden erilaiset tarpeet

Viimeinen tärkeä asia yhteenvedon kannalta on, että **ME2ME projekti suunniteltiin vastaamaan kaikkiin näihin ongelmiin**. Koulutussisällöt kehitetään, henkilökunnalle tulee olemaan kunnolliset materiaalit, joista he voivat oppia kuinka uusia resursseja kehitetään ja koulutus tulee olemaan minioppimisresurssien muodossa, joka on yksi joustavimmista tavoista oppia uusia taitoja.

### 3. YHTEENVETO KANSAINVÄLISISTÄ KARTOITUS- JA TUTKIMUSRAPORTEISTA

Koska tässä tekstissä on jo tehty yhteenvedot sekä tutkimus- että kartoitusraporteista, tämä viimeinen analyysin osa koskee mikroyritysten omistajien ja ammatillisen koulutuksen tarjoajien välistä vertailua, jossa otetaan huomioon heidän kokemuksensa, mieltymyksensä ja odotuksensa liiketoiminnan koulutusta ja vertaisoppimista kohtaan.

Merkittävimmät **samankaltaisuudet** molemmissa ryhmissä liittyvät taitoihin yleisellä tasolla. Sekä ammatilliset kouluttajat että yrittäjät sanoivat vastauksissaan, että:

- Tärkeimmät taidot menestyvän yrityksen johtamisen kannalta ovat: yrittäjyys, viestintä, markkinointi ja myynti, strateginen ajattelu ja verkostoituminen.
- Mikroyritysten omistajat ovat kiinnostuneita saamaan koulutusta samoilla alueilla, joilla koulutuksen tarjoajat ovat kiinnostuneita koulutusta järjestämään: ongelmanratkaisu, viestintä, suorituskyvyn johtaminen, henkilöstöhallinto, yrittäjyys sekä markkinointi ja myynti. Ainoa ero on se, että markkinointitaidot on yrittäjille huomattavasti tärkeämpi osa-alue kuin kouluttajille.
- Taidot, joita opetetaan tehokkaimmin vertaisoppimisen kautta ovat: viestintä, markkinointi ja yrittäjyys.
- Halutuimmat lähestymistavat vertaisoppimiselle ovat: pienryhmätapaamiset, koulustilaisuudet ja yhteiset vertaistoiminnot

Jossain asioissa molempien ryhmien mielipiteet ovat vaihdelleet huomattavasti ja nämä liittyivät yleensä preferensseihin oppimisessa. Näkyvimät **erot** olivat:

- Yrittäjille suurin este osallistua enemmän liiketoiminnan koulutukseen oli ajanpuute. Tätä vastoin suurin este kouluttajille on maksavien opiskelijoiden puute sekä pula pätevistä henkilökunnasta.
- Seuraten edellistä tulosta, mikroyritysten omistajat pystyvät käyttämään koulutukseen vähemmän aikaa kuin kouluttajat. Ensimmäinen ryhmä puoltaa voimakkaasti 1-3 tunnin rupeamaa ja kouluttajat ovat vakuuttuneempia 3-5 tunnin viikoittaisesta ajankäytöstä.
- Molemmat ryhmät arvioivat verkkokurssit ja työpajat korkealle mieluisimpina metodeina sekä koulutuksen vastaanottamiseksi että tarjoamiseksi, mutta yrittäjät olivat hieman vakuuttuneempia verkkometodien toimivuudesta (mikä voi liittyä myös niiden hyvään saavutettavuuteen).
- Ammatillisen koulutuksen tarjoajat jakavat enemmän tietojään sektorikohtaisissa verkostoissa (71%) kuin yrittäjät (56%).

Uskomme, että ME2ME projektin tutkimusvaihe vaikuttaa voimakkaasti seuraaviin tuotoksiin sekä projektin yleiseen arviointiin. Tämän vuoksi olemme esitelleet hyvin kattavan lähtökohdan tutkiaksemme tärkeimpien kohderyhmien tarpeita ja verrataksemme heidän tuloksiaan. Projektin tärkein päämäärä on luoda räätälöityjä ja olennaisia koulutusresursseja ja tuoda näitä ryhmiä lähemmäksi toisiaan.



Kaunas Science and  
Technology Park

**INNEO**

innoventionum

SFEDI®GROUP

**REINTEGRA**



**fip**  
Future In  
Perspective

In association with

S V E B ■  
F S E A ■

With the support of

**movetia**

Austausch und Mobilität  
Echanges et mobilité  
Scambi e mobilità  
Exchange and mobility



**Erasmus+**

Hankkeen on rahoittanut Euroopan unionin Erasmus+ - ohjelma.  
Tästä julkaisusta vastaa ainoastaan sen laatija,  
eikä komissio ole vastuussa siihen sisältyvien tietojen mahdollisesta käytöstä.