



Projektin numero: 2017-1-SI01 – KA202- 035580

Yrittäjyyden verkottuminen

Opettajan käsikirja



Projekti:**NET - ENT - Networking for Entrepreneurship / Yrittäjyyden verkottuminen****Opettajan käsikirja**

Partnerit:

- Šolski center Nova Gorica, SI
- Srednja šola za oblikovanje in fotografijo Ljubljana, SI
- Haaga-Helia Ammattikorkeakoulu, FI
- Politeknika Ikastegia Txorierra, ES
- City of Glasgow College, UK

Julkaisija: Šolski center Nova Gorica

Toimittaja: Rosana Pahor

Kirjoittajat: Rosana Pahor, Tanja Ušaj Hvalič, Saša Vitežnik Jelen, Damijan Kracina, Aleksandra Ardalić, Kepa Larrondo, Päivi Williams, Sonja Kuosmanen, Maria Haukka, Marika Alhonen, Pirjo Purovesi, Barbara Aitkenhead, James Wilson

Käännös ja kielenhuolto: Sonja Kuosmanen, Marjo-Riina Välimaa

Design: Lettim studio, SI

Julkaistaan: 2020

Tietokonemuoto: pdf

URL: http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/opettajan_kasikirja.pdf

Yhteisrahoitettu Euroopan unionin Erasmus+ -ohjelmasta

Kataložni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v
Narodni in univerzitetni knjižnici v Ljubljani[COBISS.SI-ID=305129216](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:si:coibis:305129216)[ISBN 978-961-94996-0-3 \(pdf\)](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:si:coibis:305129216)

Opettajan käsikirja

1.	Johdanto – NET-ENT-moduulin ydin	3
2.	Tietoa käsikirjasta ja opiskelijoiden moduulin myötä hankkimista taidoista	5
3.	Tiimityöskentely ja verkostoituminen	9
4.	NET-ENT-moduulin pilottitoteutus	15
4.1.	Slovenia	15
4.2.	Suomi	21
4.3.	Espanja	22
4.4.	United Kingdom	24
5.	Valmentajien koulutus – Valmennus – innovaatio oppimisessa ja opettamisessa	25
6.	Johtopäätökset	59
7.	Lähteet	61



1. Johdanto — NET—ENT— moduulin ydin

Nuorten työllistymisen parantaminen on tärkeä tavoite. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi on kehitettävä yrittäjähenkisyyttä. On aihetta pohtia, millaiset tiedot ja taidot opiskelijoilla tulisi olla, jotta he olisivat yritteliäämpiä ja työllistyisivät helpommin.

EntreComp: The Entrepreneurship Competence framework -raportissa (<https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework>) asia on määritelty näin: **"Aloitekyky ja yritteliäisyys voidaan karkeasti määritellä tarkoittavan taitoa muuttaa ideat teoiksi. Sellaiset ideat, joilla voi tuottaa arvoa jollekin toiselle."**

Ideoiden muuttaminen käytännöksi on myös Networking for Entrepreneurship (NET—ENT) -projektin tarkoitus. Tarkalleen ottaen, haluamme osallistujien **käyvän läpi koko prosessin** ideasta markkinakelpoiseen tuotteeseen **NET—ENT INTERNATIONAL -MODUULISSA**, joka koostuu seuraavista osista:

Osa 1 – Henkilökohtainen kasvu ja yrittäjähenkisen ajattelutavan kehittäminen

Osa 2 – Markkinakelpoisen tuotteen kehittäminen (yritys)

Tuotteiden kehittämistä ja menestyvän yrityksen perustamista varten on yhdistettävä eri alojen tiedot ja taidot, jotta yhteinen päämäärä saadaan tavoitettua. Tällaisia taitoja ovat liiketalous- ja markkinointitaidot, tuote- ja graafisen suunnittelun taidot sekä tuotteen valmistustaidot. Näiden kolmen osa-alueen tulee kulkea käsi kädessä. Todellisuudessa koululaitoksissa on usein taitavia osaajia kaikilla osa-alueilla, eri koulutusohjelman käyneinä, mutta joiden keskinäinen kontakti on vähäistä tai jopa olematonta. Tässä moduulissa me **luomme yhteistyön kolmen koulutusohjelman välille** (tuotantoalan, markkinoinnin ja suunnittelun) toteuttaaksemme yhteisen tavoitteen: kaupallisen menestyksen. Tavoitteena on kehittää korkealaatuisia, hyödyllisiä ja markkinapotentiaalisia tuotteita, jotka ovat kaupallisesti mielenkiintoisia ja kauniisti suunniteltuja.

Opiskelijoiden tarpeella saada käytännön kokemusta on myös suuri merkitys ja kokemusta voidaan saada vain työskentelemällä yrityksissä alan ammattilaisten kanssa. Me olemme kehittäneet tätä oppijaksoa vielä enemmän tuomalla mukaan mahdollisuuden oppia eri alojen ammattilaisilta eri tavoilla, kuten esimerkiksi koulutuksellisilla työpajoilla, mentoroinnilla tai konsultaatioilla.

Tämän mahdollistamiseksi innovatiivisten opetusmenetelmien käyttö on tarpeen. On välttämätöntä tuoda uusia lähestymistapoja opetukseen ja oppimiseen. Opettajilla on suuri rooli oppilaiden kannustamisessa ja motivoimisessa. Tämän käsikirjan myötä opettajat muuttavat opetusmenetelmiään ja kohtaavat uusia haasteita. Opettajien tulisi luoda kannustava suhde opiskelijoihin, toimia ammattimaisesti, olla inspiroivia ja tukea opiskelijoita koko prosessin ajan. Perinteinen **opettajan** rooli muuttuu **mentorin tai valmentajan rooliksi**, käyttäen innovatiivisia opetusmenetelmiä luokassa ja käyttäen tarvittaessa apuna työelämän ammattilaisia, opettajia muista oppilaitoksista ja opinto-ohjelmista tai etsivät muita tarvittavia apukeinoja liikeidean kehittämiseen. NET—ENT-moduulissa opettajat ja opiskelijat luovat yhdessä opetus–oppimis-kokemuksen, yhdessä työelämän ammattilaisten tai muiden asiantuntijoiden kanssa.

NET-ENT-moduulissa verkostoitumisella tarkoitamme:

- yhteistyötä eri opinto-ohjelmien ja koulujen välillä
- suhteiden luomista eri opintoalojen opiskelijoiden ja opettajien välillä
- koulutuksen ja työelämän yhdistämistä käyttämällä apuna eri alojen ammattilaisia
- verkostoitumista ja kokemusten vaihtamista toisten EU-maiden kanssa.

Lisäyksiä voi tehdä tarpeen mukaan liikeidean kehitystä varten.

Tämän käsikirjan tarkoitus on:

- tuoda opettajat lähemmäksi työprosessia NET-ENT-moduulissa.
- kehittää opettajien mentorointitaitoja ja niiden liittämistä opetus-oppimis-prosessiin.
- kertoa, kuinka oppilaan käsikirjaa käytetään.

Lisätietoa projektista löydät EU-projektin nettisivuilta, joissa on nähtävillä myös projektin kaikki tulokset:

- **Raportti yhteistyömaiden sen hetkisestä tilanteesta ennen projektia**
- **Käsikirja opettajille/kouluttajille**
- **Käsikirja opiskelijoille**
- **Digitökalut opiskelijoille ja opettajille**
- **Esitys uudesta kansainvälisestä opintojaksosta – NET-ENT-moduuli**

Linkki: <http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/eplus-project-details/#project/6732d822-1b78-46a0-8135-c505f3917f02>

NET-ENT-projektin henkisten tuotosten kahtena viimeistelyvuotena perustettiin myös nettisivuprojekti.

Linkki: <http://netent.scng.si/>

Nyt voit jatkaa lukua seuraavaan osioon, joka kertoo enemmän NET-ENT-moduulista, tai siirtyä suoraan tämän käsikirjan loppuun, jossa on kerrottu innovatiivisista opetus- ja oppimismenetelmistä (Valmentajien koulutus – Valmennus – innovaatio oppimisessa ja opetuksessa). On sinun tehtäväsi luoda oppimiskokemus yhdessä opiskelijoiden kanssa.

2. Tietoa käsikirjasta ja opiskelijoiden moduulin myötä hankkimista taidoista

Kuten johdannossa mainittiin, opettajan käsikirja toimii myös oppaana NET-ENT-projektiin liittyvän Oppilaan Käsikirjan käyttöön. Käsikirjan sisällön valmistelemiseksi emme voi ohittaa niitä osaamiskysymyksiä, joita juuri haluamme kehittää.

Koska yrittäjyysosaaminen on avaintaito, jonka tämä moduuli pyrkii osallistujille antamaan, olemme käyttäneet keskustelun lähtökohtana The Entrepreneurship Competence -viitekehystä (<https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework>). Siinä todetaan seuraavaa (Sivu 10):

EntreCompin käsitteellinen malli koostuu kahdesta päädimensiosta:

"EntreCompin käsitteellinen malli koostuu kahdesta päädimensiosta: kolmesta osaamisalueesta, jotka heijastavat suoraan yrittäjyyden määritelmää eli kykyä muuttaa ideat käytännöksi ja tuottaa arvoa jollekin toiselle, sekä viidestätoista osaamisalueesta, jotka yhdessä muodostavat yrittäjyyden peruspilarit kaikkien kansalaisten osaamisena. "Ideat ja mahdollisuudet", "resurssit" ja "toteutus" ovat käsitteellisen mallin kolme osa-aluetta, jotka korostavat yritteliäisyyden tarkoittavan kykyä muuttaa ideat käytännöksi mobilisoimalla resursseja. Nämä resurssit voivat olla henkilökohtaisia (kuten itsetuntemus, tehokkuus, motivaatio ja sinnikkyys), aineellisia (kuten tuotantovälineet tai taloudelliset resurssit) tai aineettomia (kuten tiedot, taidot tai asenteet). Nämä kolme osaamisaluetta liittyvät tiiviisti toisiinsa: yrittäjyystaito on ennen kaikkea näiden osaamisalueiden yhdistämistä. Myös aiemmin mainitut viisitoista osaamisaluetta ovat tiiviisti toisiinsa liittyviä, ja niitä tulisikin käsitellä osana kokonaisuutta. Emme tarkoita, että oppijan tulisi saavuttaa korkein taitotaso kaikilla viidellätoista osaamisalueella, tai että hänellä tulisi olla niillä kaikilla edes sama pätevyystaso. Viitekehys tarkoittaa kuitenkin, että yrittäjyys osaamisena koostuu viidestätoista eri rakennuspalikasta. Lukija on tervetullut luomaan parhaan näkemyksensä mukaan uusia yhteyksiä osaamisalueiden välille viitekehysten osien laajentamiseksi tai mukauttamiseksi."



Kuva 1: EntreCompin käsitteellisen mallin osaamis- ja pätevyysalueet (EntreComp, sivu 11)

Päätimme NET-ENT-moduulin ensimmäisessä osassa kehittää lisäsisältönä erityisesti viittä osaamisaluetta, korostaen etenkin henkilökohtaisen kasvun ja yrittäjähenkisen ajattelutavan kehittymistä osallistujien keskuudessa. Moduulin toisessa osassa taas kehitämme ennen kaikkea ideoiden toteuttamiseen vaadittavia osaamisalueita.

Käsikirjan sisältö on seuraava:

OSA 1 – Henkilökohtainen kasvu ja yrittäjähenkisen ajattelutavan kehitys

- Itsetietoisuus ja tehokkuus
- Visio
- Motivaatio ja määrätietoisuus
- Luovuus
- Mahdollisuuksien tunnistaminen

OSA 2 – Markkinapotentiaalisen tuotteen kehittäminen (yritys)

- Ideointi
- Idean vahvistaminen (Suunnittelu, markkinointi ja tuotanto)
- Prototyypin kehittäminen (Idean toteuttaminen)
- Lopullinen tuote

NET-ENT-moduuli koostuu kahdesta eri osasta. Ensimmäinen osa, "Henkilökohtainen kasvu ja yrittäjähenkisen ajattelutavan kehitys", on tarkoitettu kannustamaan osallistujia olemaan oma-aloitteisia, ottamaan vastuuta omasta menestyksestään, motivoimaan heitä etsimään mahdollisuuksia ja kehittämään heidän sinnikkyytään. Elämässä tulee usein vastaan täysin uusia tilanteita, koska kaikkea ei voi ennakoida ja onnistumme harvassa asiassa ensi yrittämällä. Sen vuoksi meidän tulisi ottaa riskejä. Epäonnistuneesta yrityksestä saatu palaute ja kokemus mahdollistavat uuden oppimisen. Ensimmäisen osan taidot voidaan oppia erillisinä sisältöinä ja/tai epäsuorasti (piilotettu opintojakso) moduulin toisessa osassa "Markkinapotentiaalisen tuotteen kehittäminen (yritys)".

NET-ENT-moduulissa me painotamme oma-aloitteisuutta ja yrittäjähenkisyyttä yksinä tärkeimmistä avainosaamisalueista. Lähtökohtana käytämme EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework -raporttia, kuten jo mainitsimme johdannossa.

EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework		
1. Ideat ja mahdollisuudet	2. Resurssit	3. Käytäntö
1.1 Mahdollisuuksien tunnistaminen 1.2 Luovuus 1.3 Visio 1.4 Idean evaluointi 1.5 Eettinen ja kestävä ajattelu	2.1 Itsetietoisuus ja tehokkuus 2.2 Motivaatio ja määrätietoisuus 2.3 Resurssien mobilisointi 2.4 Taloudellinen lukutaito 2.5 Toisten aktivointi	3.1 Aloitteen tekeminen 3.2 Suunnittelu ja johtaminen 3.3 Selviytyminen epävarmuuksista, epäselvyyksistä ja riskeistä 3.4 Tiimityöskentely 3.5 Kokemuksen kautta oppiminen

Kuva 2: European Enterprise Competence Framework (Lähde: EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework)

Osaamisalueita on mukautettu vastaamaan paremmin NET-ENT-moduulin sisältöä ja tavoitteita.

NET-ENT-moduuli: NET-ENT-osaamiskehys	
Osa 1 – Henkilökohtainen kasvu ja yrittäjähenkisen ajattelutavan kehitys	Osa 2 – Markkinapotentiaalisen tuotteen kehittäminen (yritys)
Ideat ja mahdollisuudet: <ul style="list-style-type: none"> ■ Itsetietoisuus ja tehokkuus ■ Visio ■ Motivaatio ja määrätietoisuus Resurssit: <ul style="list-style-type: none"> ■ Luovuus ■ Mahdollisuuksien tunnistaminen 	Ideat ja mahdollisuudet: <ul style="list-style-type: none"> ■ Idean vahvistaminen Toteutus: <ul style="list-style-type: none"> ■ Aloitteen tekeminen ■ Suunnittelu ja johtaminen ■ Selviytyminen epävarmuuksista, epäselvyyksistä ja riskeistä ■ Tiimityöskentely ■ Kokemuksen kautta oppiminen

Kuva 3: NET-ENT-moduulin osaamiskehys

Yhteyttä sisällön, pätevyyden ja oppimistulosten välillä kuvaillaan yksityiskohtaisesti **Henkiset tuotokset – Ehdotus uudeksi kansainväliseksi oppijaksoksi NET-ENT-moduuli** -sivulla. Todellinen toteutus kussakin kumppanimaassa tulee tietysti vaihtelevaan hieman, mutta oppimistulokset ja hankitut taidot ovat samat kansainvälisesti.



3. Tiimityöskentely ja verkostoituminen

Yhteistyö ja yhdessä luominen ovat opetus- ja oppimiskokemuksen perusta NET-ENT-moduulissa.

Tämän osan tarkoituksena on luonnehtia ryhmiä, jotka verkostoituvat ja tekevät yhteistyötä käsi kädessä muiden ryhmien kanssa *suunnitellakseen, kehittääkseen ja perustaakseen markkinoitavia tuotteita tai palveluita*. Se antaa sinulle myös joitain ohjeita siitä, kuinka voit aloittaa näiden ryhmäverkostojen perustamisen asiaankuuluvien sidosryhmien kanssa sekä koulussa että sen ulkopuolella. Tällä tavoin myös opiskelijat ja opettajat saavat realistisen yrittäjyyskokemuksen ja -osaamisen säännöllisesti opetukseensa ja oppimiseensa. Tällaisten ryhmäverkostojen perustaminen (tunnetaan myös nimellä yhteisöllinen oppiminen, sekä useilla muilla nimillä eri Euroopan maissa¹) vaatii koulutuksen painopisteen ja opetuskäytännön muutosta, ja niiden suunnittelu ja integrointi kaikkiin tasoihin johto- ja osastotasosta luokkahuoneisiin ja työpajoihin vie aikaa. Hyvin ohjeistettuna on kuitenkin mahdollista perustaa opiskelija-opettaja-asiantuntija-yhteistyötiimejä ja edesauttaa tehokasta verkostoitumista ottamalla käyttöön erilaisia moduuleja, kuten esimerkiksi NET-ENT-moduuli.

MIKSI MUODOSTAA OPISKELIJA-OPETTAJA-ASiantuntija-TIIMEJÄ JA VERKOSTOITUA?

Jotta opiskelijat voivat *suunnitella, kehittää ja tuottaa markkinapotentiaalisia tuotteita* on alusta asti selvää, että heidän tulee koko prosessin ajan integroida, etsiä ja jakaa tietoa, taitoa ja asiantuntemusta monilta eri osa-alueilta, kuten liiketoiminnan, markkinoinnin, suunnittelun (tuotanto ja graafinen) ja tuotannon osa-alueilta. NET-ENT-moduuli kutsuu sinut tutustumaan innovatiivisiin ja yhteistyöhön perustuviin oppimisstrategioihin, ja *altistaa oppilaat tehokkaasti verkostoitumiselle*.

KUINKA SE TOTEUTETAAN?

Kuinka opiskelijoiden oppimiskokemus voi parhaiten heijastaa todellista tuotekehityksen ja markkinoinnin maailmaa?

– Integroimalla oppimisprosessiin kokemuksia yrittäjiltä, sisällyttäen tehokasta verkostoitumista niiden ryhmien välille, joilla on osaamista ammattitaitoalueista: **suunnittelusta, tuotannosta, liiketoiminnasta ja markkinoinnista**.²

NET-ENT-moduuli edellyttää opiskelijoilta ja oppilailta tiivistä yhteistyötä muista opinto-ohjelmista tulevien kollegoiden kanssa kaupallisesti arvokkaiden ideoiden tuottamiseksi ja niiden muuntamiseksi markkinapotentiaalisiksi tuotteiksi ja palveluiksi. Koulujärjestelmä usein erottaa nämä osaamisalueet toisistaan.

1 Baskimaassa (Espanja) haasteisiin perustuva yhteistyöoppimismalli on nimeltään ETHAZI. ETHAZI:n päätavoite on sisällyttää luokkahuoneisiin uusia oppimisympäristöjä, jotka mahdollistavat ammatillisen pätevyyden kehittämisen oppimisprosessissa entistäkin paremmin. Oppimisprosessiin sisältyy teknisen osaamisen, transversaalien taitojen, yrittäjyyskulttuurin ja luovan ajattelun kehittämistä. Kaikki nämä taidot tarjoavat tulevaisuudessa yrityksille ja organisaatioille lisää kilpailukykyä. Katso lisää: <https://www.tknika.eus/cont/proyectos/ethazi/>

2 Yrittäjyyteen liittyvään verkostoitumiskokemukseen voidaan luonnollisesti sisällyttää muitakin alueita riippuen kehittämiseen valitusta tuotteesta tai palvelusta (katso NET-ENT-käsikirja: (1) VISIO, Mahdollisuuksien tunnistaminen ja (2) Ideoiden luominen ja vahvistaminen). Näitä alueita voisivat olla esimerkiksi luonnontieteet, elektroniikka, IT-ala tai terveydenhoitoala.

Monet koulutukset suoritetaan rinnakkaisissa opinto-ohjelmissa, ilman sen suurempaa yhteistyötä toisensa välillä. Joskus yhteistyötä tehdään esimerkiksi yksittäisillä yrittäjyysmoduuleilla, mutta se on harvoin osana ydinkursseja.

Oppiminen eri tieteenalojen yhteistyön kautta (sekä sisäinen että ulkoinen verkostoituminen³) edellyttää oppimismekaniikan tulkintaa. Tulkinta, joka parhaiten sopii tähän malliin, on, että **oppiminen on evoluutioprosessi, ja opiskelijasta tulee oman oppimisensa vastuuhenkilö**. Haasteiden kautta oppiminen (kuten NET-ENT) tarjoaa **aloituspisteen, perustan ja sopivan pituisen aikajakson yksittäisille oppilaille ja kokonaisille ryhmille tuottaa tuloksia. Tulokset analysoidaan, jotta nähdään, mitkä asiat toimivat ja mitkä eivät, ja päätökset tulevien haasteiden suhteen tehdään analyysin perusteella parempien tulosten saavuttamiseksi**.

NET-ENT-moduuli tarjoaa sinulle ja kollegoillesi (sekä opettajakollegoille opinto-ohjelmassasi että sen ulkopuolella) mallin innovatiivisesta ja yhteistyöoppimiseen perustuvasta ryhmäverkostoitumisesta. Tämä malli kannustaa sinua luomaan yhteyksiä muihin opinto-ohjelmiin ja olemaan tiiviissä vuorovaikutuksessa heidän kanssaan koko prosessin ajan. Saadaksemme entistä paremmat valmiudet idean kehittämiseen, lisäämme myös verkostoitumista todellisten yritysten asiantuntijoiden kanssa, jotka tuovat prosessiin lisää todellisuutta ja uusia näkökulmia.

Seuraavasta luvusta löydät inspiraation lähteiksi esimerkkejä, joissa kerrotaan pilottiesittelystä, sekä projektin nettisivut (Digital Tools: M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO).

YHTEENVETO: **VERKOSTOITUMINEN** NET-ENT-moduulissa, kuten mainittu jo aikaisemmin, viittaa seuraaviin asioihin:

- yhteistyöhön eri koulujen ja opinto-ohjelmien välillä
- suhteiden luomiseen eri opinto-ohjelmien opettajien ja oppilaiden välille
- koulutuksen ja työelämän yhdistämiseen käyttämällä oppimisprosessissa apuna eri alojen ammattilaisia
- verkostoitumiseen ja kokemusten vaihtamiseen eri EU-maiden välillä.

Lisäyksiä voi tehdä tarpeen mukaan liikeidean kehitystä varten.

YHTEISTYÖOPPIMISRYHMIEN JA VERKOSTOJEN LUOMINEN

Viisi tärkeintä edellytystä yhteistyöoppimiselle ja verkostoitumiselle tässä oppijaksossa ovat:

- **Moduulien välinen yhteistyö:** haasteet (kuten NET-ENT-moduulissa markkinapotentiaalisen tuotteen suunnittelu ja kehitys) *muistuttavat niin paljon kuin mahdollista todellisia työelämän haasteita kullakin alalla*. Kunkin kurssin oppimistuloksia on analysoitava syvällisesti oppimisen tehokkuuden parantamiseksi. *Opiskelijat tekevät yhteistyötä eri opinto-ohjelmien opiskelijoiden kanssa haasteeseen vastaamiseksi. Tässä avoimessa lähestymistavassa eri koulutusohjelmien välinen erottelu katoaa kokonaan*.
- **Itsenäiset opetusryhmät:** Yhteistyön ja vastuun lisääminen pienissä opetusryhmissä on myös tarpeen. Ryhmillä tulisi olla vapaus hallita ja mukauttaa aikatauluja, tiloja tai ryhmien valvontaa tarpeensa mukaan. Opettajaryhmä voi jakaa tuutoroitavat, valmennettavat ja mentoroitavat ryhmät tai yksilöt vuoden aikana. *Opettajan toiminnan tulisi heijastaa oppilaan tehokasta toimintaa, joka perustuu myös pieniin, itseohjautuviin ryhmiin*.

3 Sisäisesti: oppilaitoksen opiskelijat ja henkilökunta, verkostoituminen muissa oppilaitoksissa olevien opiskelijoiden ja henkilökunnan kanssa. Ulkoisesti: opiskelijat ja henkilökunta verkostoituvat ulkopuolisten alan ammattilaisten ja yritysten kanssa tietyissä vaiheissa suunnittelu- ja kehitysprosessissa saadakseen tarvittavaa asiantuntemusta, mentorointia tai palveluita.

- **Pätevyyden kehittämiseen perustuva arviointi:** Arviointi on liitetty avainalueeksi opiskelijan oppimisprosessiin, ja siihen sisältyy jatkuva palaute kehityksestä kohti haluttua pätevyystasoa. Arvioinnin tukemiseksi erilaisten työkalujen ja mallien käyttö on mahdollista (portfolio, päiväkirjat, suorituksen arviointi, reflektiiviset kysymykset...) sekä opettajien, oppilaiden että muiden arviointiprosessiin osallistuvien tekijöiden taholta.
- **Asianmukaiset oppimistilat:** Uusien menetelmien toteuttaminen vaatii erityisiä tiloja, laitteita ja kalusteita. Niiden suunnittelun tulisi olla *joustava, avoin, toisiinsa kytketty ja aktiivista yhteistyötä edistävä*.
- **Riittävä mentorointi:** Yhteistyöhön perustuva oppimisfilosofia ei edellytä pelkästään perinteisen opettamisfilosofian ja -suunnitelman muutosta, vaan myös muutosta opettajan rooliin. Opettaja ei enää toimi tietämysjohtajana, vaan hänestä tulee *itseohjautuvan oppimisen tukija ja mentori, joka auttaa opiskelijoita jatkuvasti pohtimaan, mikä toimii ja mikä ei – Kuinka lähellä olemme tavoitettamme?*

NET-ENT-moduulin käynnistämiseksi on hyvä tarkistaa nämä viisi osa-alueita. Kaiken ei tarvitse olla täydellistä, kun moduuli aloitetaan ensimmäisen kerran. Esimerkiksi, ehkä monitieteellisiä oppimistiloja ei ole helposti saatavilla kokoontuville opiskelijaryhmille, tai eri koulutusohjelmista tulevien ryhmien aikaa on rajoitettu ankarasti. Tämä on henkilöstön suurimpia huolenaiheita. On kuitenkin olemassa erinomaisia opetus- ja oppimateriaaleja sekä inspiroivia esimerkkejä moduulin pilotoinnista eri EU-maissa.

NET-ENT IMPLEMENTOINTI

■ KONSULTOI JOHTOA JA KOULUTUSALOJEN PÄÄLLIKÖITÄ

Aloita keskustelu NET-ENT projektista – piirrä kuva innovaatiosta, oppilaiden parantuvasta yrityk- ja ammattitaidosta ja valmista muita muutoksiin opetusmetodeissa. Jos opetusinstituutti ei ole vielä ottanut käyttöön uusia opetusmetodeja tai mentorointia, nyt on hyvä aika aloittaa. Yritä saada tukea olennaisilta pedagogisten ryhmien johtajilta kokemuksen saamiseksi. On hyvä saada johdon täysi tuki, sillä he tulevat rohkaisemaan muutosta arastelevia henkilöitä. Aloituksen voi tehdä myös pienin askelin, esimerkiksi aloittamalla muutokset omassa työssä, josta ne siirtyvät hyviksi käytännöiksi myös muille.

■ LUO NET-ENT VISIO KOULULLESII

Mieti, mistä voit aloittaa verkostoitumisen ja erilaisten työryhmien perustamisen yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Mieti, mihin kohtaan oppimisprosessia voit sisällyttää työmarkkina-asiantuntijat ja muut ammattilaiset, ja millä tavalla (esimerkiksi luento, työpaja, yritysvierailu tai ulkopuolisen asiantuntijan tuki ja palaute ideoiden kehittämisprosessissa). Pohdi, missä ja kuinka voit antaa opiskelijoille mahdollisuuden kehittää ideoitaan ja siten tulla motivoituneemmiksi ja ottaa enemmän vastuuta omasta oppimisestaan. Pohdi myös keinoja yhteydenpitoon muiden opettajien, koulutusohjelmien tai koulujen kanssa saadaksesi uusia näkökulmia idean kehittämiseen. Tämä voi aluksi olla vaikeaa, mutta se kannattaa.

TAVOITTEIDEN ASETTAMINEN JA TOIMINTASUUNNITTELU

Tapaa suunnittelu-, tuotanto- ja markkinointipäälliköitä ja *pohdi yhteistyömahdollisuuksia*, etenkin koulun kalenterin ja lukujärjestysten suhteen. Sinun ei tarvitse heti vaihtaa kaikkia opinto-ohjelmiasi yhteisölliseksi oppimiseksi, mutta NET-ENT-moduuli tarjoaa kuitenkin mahdollisuuden tutkia ja testata konsepteja. On tärkeää varata tarpeeksi aikaa kurssille, jotta NET-ENT-moduulia voidaan kehittää riittävästi.

On suositeltavaa käydä läpi verkossa nähtävillä olevat esimerkit NET-ENT-pilottitoteutuksista, ja toteuttaa suunnitteluistuntoja, jotta toteutus voisi tapahtua seuraavana lukuvuonna. Esimerkit valmistelevat sinua hiukan siihen, mitä odottaa, ja kuinka NET-ENT-kokemukset yhdistivät ulkopuolisia asiantuntijoita ja palveluita yms.

Tulevat istunnot yhteistyökoulutusohjelmien opettajakunnan kanssa voivat heijastaa opettajille suunnattua valmennuskoulutusta, joka löytyy tämän oppaan lopusta. Aina parempi, jos verkostoituminen jo koulutuksen saaneen valmentajan (ehkä joku kollegoista on jo suorittanut koulutuksen) kanssa on mahdollista. Istuntojen aikana yksittäiset henkilöstön jäsenet voivat myös halutessaan tarkistaa ja raportoida opiskelijoiden ja henkilöstön käytettävissä olevista työkaluista, joita on lueteltu Opiskelijan Käsikirjassa tai Opettajan Käsikirjassa, ja pohtia, miten ne voitaisiin käytännössä toteuttaa, tai tuoda täydentämään työkaluja, joita koulusta löytyy jo ennestään.

LOPPUTULOS

- Selkeä VISIO, NET-ENT-TAVOITE koulullesi ja yksityiskohtainen mutta joustava TOIMINTASUUNNITELMA tulevalle kurssille. Tehtävälialta löytyy kalenteri, määräajat tuote- tai palvelusuunnittelun, tuotannon ja markkinoinnin eri vaiheille lukuvuoden aikana sekä henkilöstön, opiskelijoiden ja yhteistyöryhmien säännölliset kokoukset yms. Suunnitelmassa määritellään myös, työstetäänkö ohjelmassa yhtä isoa projektia vai montaa pienempää projektia pienryhmissä, kuinka monta ryhmää muodostetaan jokaiseen osastoon ja kuinka monta henkilöä kussakin ryhmässä työskentelee.

*Muista, että NET-ENT voi vaikuttaa aluksi hieman jopa pelottavalta haasteelta, sillä kun oppilaille todella jätetään vastuu idean kehittämisestä ja projektin valinnasta, **sinulla ei ole aavistustakaan siitä, mihin projekti johtaa**. Koulut, joilla on kokemusta NET-ENT-projektista, ovat kertoneet, että ensimmäinen projekti saattaa juontaa opettajien antamista vihjeistä. Tämä antaa mahdollisuuden hallita projektin kehitystä. Kokemuksen myötä on kuitenkin mahdollista luottaa opiskelijaryhmien kykyihin tuottaa liikeideoita, sekä kykyihin hyväksyä projektin mahdollinen keskeytys (jos projekti ei näytä onnistuvan). Näistä kokemuksista oppii paljon.*

Seuraavasta luvusta löydät esimerkkejä NET-ENT-moduulin yhteistyömaissa toteutetuista pilot-tihankkeista. Raporttia tukevat myös digitaaliset materiaalit, mainoselokuvat ja muut hyödylliset digitaaliset työkalut.

Voit löytää yksityiskohtaisen kuvauksen taidoista, jotka opiskelijat omaksuivat NET-ENT-moduulin yhteydessä, sekä myös arviointiehdotuksen seuraavasta linkistä: Henkiset tuotokset – Ehdotus uudeksi kansainväliseksi oppijaksoksi NET-ENT-moduuli (Linkki: <http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/eplus-project-details/#project/6732d822-1b78-46a0-8135-c505f3917f02>)

Meidän tulee valmistella myös vertaisarviointiin ja ryhmien tilannekatsaukseen sopivia mallikaavakkeita säännöllistä arviointia varten (realistiset itse- ja ryhmäarviointiparametrit). NET-ENT-kokemuksen tavoitteena on kannustaa yksilöä kriittiseen ajatteluun ja kehitykseen, parantaa johtamistaitoja (itsensä johtamista, johtamista tiimissä, sekä informaatio-, ajankäytön- ja resurssihohtamista yms.) ja arviointia. Opiskeli-

jat tulevat itsenäisemmiksi sekä projektin kehityskulussa käytetyissä menetelmissä että ryhmien välisessä yhteistyössä (kuten ryhmän tehokkuus, ongelmanratkaisukyky, verkostointi) ja heidän keskinäinen kommunikointinsa paranee. Luottamuksen ja oma-aloitteisuuden kasvattaminen ja osoittaminen on ensiarvoisen tärkeää.

Ennen kaikkea rohkaisemme sinua ottamaan riskin ja sukeltamaan NET-ENT-moduulin maailmaan. Muistuttamalla itseäsi siitä, että VERKOSTOITUMINEN yrittäjähenkisissä ryhmissä ja itseohjautuvan yrittäjyysprosessin kehittäminen todella parantavat opiskelijoiden oppimista, kannattelee sinua epävarmojen hetkien aikana. Me haluamme kannustaa opiskelijoita olemaan seikkailunhaluisia ja yhdistämään heidän visionsa toteutettavissa oleviin hankkeisiin. Kaiken tämän harjoittelun mahdollistaminen koulussa edustaa ensiluokkaista opetusta.

Oppilaiden motivaatiota voi kasvattaa antamalla heille mahdollisuuden itse valita opiskeluaiheensa ja osallistumalla oppimis- ja opetusprosessiin. He ottavat näin vastuun omasta kehityksestään. Tämähän on loppujen lopuksi juuri sitä, mitä monesti halutaan edistää, mutta jossa usein epäonnistutaan käyttämällä opetusmetodina ”minä tiedän kaiken ja opetan sinua”-lähestymistapaa.

Jopa opettajan työskentelytapa muuttuu merkittävästi.





4. NET-ENT-MODUULIN PILOTTITOTEUTUS

Jokaisen yhteistyömaan (Slovenia, Espanja, Iso-Britannia ja Suomi) tehtävä hankkeessa oli NET-ENT-moduulin pilottitoteutus. Hankkeen ideana on saada menestyvän tuotteen luomisprosessiin (liikeideasta markkinapotentiaaliseksi tuotteeksi) mukaan opettajia ja opiskelijoita kolmesta eri koulutusohjelmasta (liiketalous ja markkinointi, teollisuus- ja graafinen suunnittelu sekä tuotanto). On odotettavaa, että prosessin tietyissä vaiheissa myös edellä mainittujen työalojen ammattilaiset osallistuvat projektiin eri tavoin (kuten luennot, mentorointi, haastattelut, oppiminen yritysten toimintatavoista). Sloveniassa kolmen koulutusohjelman osallistujat ovat kahdesta eri oppilaitoksesta, kun taas muissa yhteistyömaissa hanke toteutetaan oman oppilaitoksen sisällä.

Ajatuksena on, että kunkin maan pilottiryhmä koostuu kolmesta eri koulutusalaista (suunnittelu, markkinointi ja tuotanto) ja sisältää ainakin:

- 6 opettajaa (kaksi jokaisesta koulutusohjelmasta)
- 15 opiskelijaa (viisi jokaisesta koulutusohjelmasta)
- 3 ammattilaista työmarkkinoilta (yksi jokaiselta alalta).

Seuraavaksi esitellään yhteistyömaiden pilottitoteutukset moduulista.

4.1. Slovenia

Sloveniassa tarkoitus oli perustaa yhteistyö alla mainittujen kahden eri instituutin, kolmen koulun ja kolmen avainkoulutusohjelman sekä ammatillisen moduulin välille. **Alla mainitut koulutusohjelmat sisältävät ammatillisia moduuleja, jotka tuottavat jo erilaisia tuotteita liikeideasta valmiiseen tuotteeseen, mutta ottaen huomioon vain oman näkökulmansa tuotekehityksen suhteen.**

Esimerkiksi suunnittelijan koulutusohjelmaan kuuluvassa ammatillisessa moduulissa "Sovellettavien esineiden suunnittelu" opiskelijat muodostavat tuotteen etupäässä suunnittelun näkökulmasta, eikä markkinoinnin tai tuotannon näkökulmaa korosteta samalla tavalla. Kuten myös rakennusalan koulutusohjelmaan kuuluvassa ammatillisessa moduulissa "Tuotteen esikäsittely ja valmistaminen" tuote toteutetaan tuotannon näkökulmasta, jolloin markkinointi ja suunnittelu jäävät vähemmälle huomiolle.

Tässä juuri tulevat esille NET-ENT-moduulin erityispiirteet, sillä siinä keskitytään ottamaan huomioon kaikki kolme näkökulmaa ja yhdistämään eri tieteenalat saman tavoitteen saavuttamiseksi, joka on markkina-tehokas, taitavasti suunniteltu ja ammattimaisesti valmistettu tuote.

Aiemmin NET-ENT-moduuli toteutettiin osallistuvissa koulutusohjelmissa lisäyksenä kansalliseen opetusohjelmaan. Moduulin ensimmäinen osa on mahdollista toteuttaa myös itsenäisesti avoimen oppijakson puitteissa. Eri koulutusohjelmien opettajien ja opiskelijoiden tulisi olla vuorovaikutuksessa keskenään, ja ottaa projektin eri vaiheisiin mukaan myös työelämän ammattilaisia.

Alla kuvataan yksityiskohtaisesti kolme yhteistyösuunnitelman mukaista koulutusala: suunnittelu, markkinointi ja tuotanto.

I. SUUNNITTELU

Yhteistyökumppani: SECONDARY SCHOOL OF DESIGN AND PHOTOGRAPHY (SŠOF)

Koulu: SECONDARY SCHOOL OF DESIGN AND PHOTOGRAPHY

Koulutusohjelma: Ammatillinen keskiasteen koulutus – SOK 5, EOC 4 – Suunnittelija

Ammatillinen moduuli: Tuotesuunnittelu

Osaaminen:

- Opiskelija osaa suunnitella ja valmistaa yksinkertaisia 2D- ja 3D-malleja.
- Opiskelija osaa analysoida, suunnitella ja valmistaa yksilölliseen tai tiimityöskentelyyn perustuvia strategisen suunnittelun elementtejä.
- Opiskelija osaa suunnitella ainutlaatuisia piensarjatuotantoon sopivia tuotteita käyttäen erilaisia materiaaleja.
- Opiskelija osaa valmistella, suunnitella ja uudistaa sarjatuotteita.
- Opiskelija osaa valmistella tuote-esittelyitä erilaisiin ympäristöihin eri tarkoituksia varten.

II. MARKKINOINTI

Yhteistyökumppani: SCHOOL CENTER NOVA GORICA (ŠCNG)

Koulu: SECONDARY SCHOOL OF ECONOMIC AND TRADE (SETŠ)

Koulutusohjelma: Ammatillinen keskiasteen koulutus – SOK 5, EOC 4 – Talousteknikko

Ammatillinen moduuli: Yritystoiminta – Markkinointi, johtaminen ja yritysprojektit

Osaaminen:

- Liiketoimintaan vaikuttaminen sekä markkinoihin keskittyvän liiketoiminnan kaupallinen suuntautuminen
- Kaupallisten viestintävälineiden käyttö liiketoiminnassa ja yritysesittelyissä
- Suullinen ja kirjallinen yritysviestintä sekä äidinkielellä että vieraalla kielellä
- Organisaatioiden ja liiketoiminnan tunteminen
- Johtamistaitojen kehittäminen, vastuun kehittäminen itsestä ja muista

III. TUOTANTO

Yhteistyökumppani: SCHOOL CENTRE NOVA GORICA

Koulu: VOCATIONAL SCHOOL OF MECHANICAL ENGINEERING, TRANSPORT AND WOOD PROCESSING

Koulutusohjelma: Lyhytkestoinen ammatillinen koulutus – SOK 3, EOK 3 – Rakennusalan perustutkinto

Ammatillinen moduuli: Tuotteen esikäsittely ja valmistaminen

Osaaminen:

- Tuotetietojen valmistelu
- Yksityiskohtien ja komponenttisuunnitelmien luonnostelu. Teknisten kuvausten kirjoitus
- Oikeiden materiaalien valinta
- Työn hoitaminen moitteetta
- Kollegoiden kanssa kommunikointi
- Tuotteen tuottaminen teknologisen prosessin mukaisesti.

Edellä mainittujen koulutusohjelmien (jotka muodostavat pilottitoteutuksen perustan) lisäksi toteutukseen voi osallistua myös muita sopivaksi katsottuja koulutusohjelmia, kuten esimerkiksi:

- **Suunnittelija – Graafinen suunnittelu** (Kuvallisen ilmaisun perustutkinto)
- **Talousteknikko – Projektit ja johtaminen** (Ammatillinen koulutus)

Tämä on tietysti projektin alkuperäinen idea. Kun aloimme kerätä oppilailta ideoita, projekti muuttui pikkuhiljaa ja mukautimme jatkuvasti työ- ja yhteistyöprosessia sen mukana. Tämä on oikeastaan hyvin ominaista NET-ENT-moduulille.

Alta löydät kuvauksen siitä, kuinka yhteistyö käytännössä sujui.

4.1.1.

NET-ENT MODULE: Secondary School of design and Photography, Ljubljana, Slovenia – pilottihanke (SŠOF)

VALMISTAUTUMINEN

Projektikokouksessamme Bilbaossa Secondary School of Design and Photography -koulun edustajat päättivät tehdä Tanja Ušaj Hvaličin (School centre Nova Gorica – Secondary School of economic and trade -koulun opettaja, koulutusohjelma talousteknikko, oppiaine liiketoiminta) kanssa pilottihankkeen yhteistyössä kahden koulutusalan välillä. Ensimmäisenä tehtävänä olisi aurinkopaneeleilla varustetun takin suunnittelu (yhteistyössä SŠOF:n Muotisuunnittelun koulutusohjelman kanssa) jo olemassa olevalle yritykselle nimeltä Solarix, jossa idea takista oli syntynyt. Toinen yhteistyöhanke painottuisi puusta valmistettuihin tuotteisiin (yhteistyö SŠOF:n tuotesuunnittelun koulutusohjelman kanssa), jota varten uuden harjoitusyrityksen perustaminen olisi tarpeen.

TEHTÄVÄT JA OPISKELIJOIDEN VALINTA

Koska tehtävä oli huomattavan vaativa, valittiin ideaa kehittämään ja vaatetta suunnittelemaan muotisuunnittelun koulutusohjelman neljännen vuoden opiskelija. Tuotesuunnittelun toisen ja kolmannen vuoden opiskelijat olivat vastuussa penkkien suunnittelusta, jotka kuvastivat Slovenian eri seutuja. Molempien tehtävien luova prosessi toteutettiin seitsemässä vaiheessa, kuten kuvailimme luvussa "Luovuus – Digityökalu – "HB - P2 - S1 - CREATIVE PROCES - 11 PHASES – SŠOF - SI". Opiskelijat valmistivat prototyypejä molemmista tuotteista.

LUOVA PROSESSI – IDEASTA TUOTTEEKSI

Aurinkopaneelitakki

Sopivimpien luonnosten ja materiaalien valinnan jälkeen neljännen vuoden opiskelija Lara Ponebšek räätälöi ja valmisti prototyypin takista, joka oli valmistettu ohuesta softshellistä. Hänen oli otettava suunnittelussaan huomioon aurinkopaneelien ja muiden komponenttien tekniset ominaisuudet. Aurinkokenno tarttuu auringonsäteisiin, jotka vuotavat laserleikatun geometrisen kuvion läpi, ja jonka jälkeen energia varastoidaan pienessä taskussa pidettävään power bank -tyyppiseen matka-akkuun. Tuotettu sähkö on käytettävissä aina kun matkapuhelimen akku loppuu. Opiskelija käytti valmistusvälineenä myös laserleikkaajaa, yhteistyössä tuotesuunnittelun koulutusohjelman kanssa.

Lisätietoa Digityökaluissa:

"M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - JACKET with solar panels – SŠOF – SI"

"M - Brochure - JACKET with solar panels – SŠOF – SI"

Slovenian eri seutuja kuvastavat penkit

Tuotesuunnittelun laitoksen opiskelijat aloittivat työnsä tutkimalla Slovenian eri alueiden maisemaa ja etnologiaa, jonka jälkeen syntyivät ensimmäiset luonnokset penkeistä. Parhaiden ideoiden valintaprosessin jälkeen luonnoksia hieman paranneltiin, ja valittiin sopivimmat valmistusmateriaalit. Tarkoituksena oli käyttää haitallisten vieraspuulajien puuta materiaalina. Opiskelijat suunnittelivat 3D-malleja ja teknisiä piirustuksia. Niin kutsutun "Suola-allaspenkin" (suunnittelijat: Maja Brus, Val Mohorčič Krapež, Nika Oblak, Hana Polak) prototyypin lisäksi luotiin myös pienempi malli penkistä nimeltä "Perhepenkki" Carniolan alueesta (suunnittelija Žiga Dolinar). Kaiken kaikkiaan seitsemän eri penkkiä saavutti 3D-esityksen vaiheen prosessissa. Lisätietoa Digityökaluissa:

"M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - BENCHES for different regions of Slovenia – SŠOF – SI"

"M - Brochure - BENCHES for different regions of Slovenia – SŠOF – SI"

Graafinen suunnittelu

Graafisen suunnittelun laitoksen opiskelijat valitsivat harjoitusyrityksen nimen koulutovereidensa ehdotusten joukosta. Resles-niminen yritys markkinoi massiivipuusta valmistettuja tuotteita. Kun yrityksen logon luonnosversio oli valittu, kolmannen vuoden opiskelija Tjaša Peterle suunnitteli logon lopullisen version. Myöhemmin opiskelijaryhmä kehitti erilaisia mahdollisia sovelluksia, ja suunnitteli yhdessä Yritysidentiteetin Käsikirjan mukaisesti harjoitusyrityksen yrityskuvan. Erikoisuutena oli logon tekijän luoma nykyaikainen matkapuhelinsovellus. Opiskelijat loivat myös luonnoksen harjoitusyrityksen verkkosivustosta.

Lisätietoa Digityökaluissa:

“M - Brochure – RESLES BRANDBOOK – SŠOF – SI”

“M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - Resles mobile application – SŠOF – SI”

YHTEISTYÖ ULKOISTEN ASIANTUNTIJOIDEN KANSSA

Aurinkopaneelitakin suunnitteluprosessi edellytti yhteistyötä ulkopuolisten elektroniikka-alan asiantuntijoiden kanssa. He auttoivat sopivien aurinkopaneelien ja muiden komponenttien, kuten kaapeleiden ja matka-akun, valintaprosessissa. Penkkien suunnitteluprosessi alkoi puuteollisuuden eri asiantuntijoiden luennoilla, joita seurasivat vierailut laboratorioihin ja työpajoihin biotekniikan tiedekunnan puutieteen laitoksella. Myöhemmin opiskelijat osallistuivat luentoön kaupunkisuunnittelusta ja kaupunkikalusteista (Judita Thaler / Urbi d.o.o.). Pilottiprojektin myöhemmissä vaiheissa opiskelijat osallistuivat markkinointiin liittyvään työpajaan, jossa korostettiin erityisesti penkkien myynninedistämisstrategiaa ja markkinointiprosessia (Rok Knafelj / Arnoldvuga-yritys).

PROMOOTIO JA LEVITYS

Pilottiprojektin luova prosessi videoitiin tuotteiden levittämisen- ja mainostarkoitusta varten. Esittelyihin valittiin “Suola-allaspenkin” prototyyppi, sillä tapahtumien teemana on “Puun ihmeet”. Se esitetään yhdessätoista näyttelyssä eri puolilla Sloveniaa marraskuun 2019 loppuun mennessä. Avajaiset pidettiin 13. toukokuuta Ljubljanan kansallisessa kulttuurikeskuksessa.

PROJEKTIN JÄLKEEN

SŠOF:n ja ŠCNG:n välinen yhteistyö jatkuu seuraavana lukuvuonna, sillä harjoitusyritys RESLES tulee vielä toimimaan aktiivisena koko seuraavan lukuvuoden. Resles osallistuu harjoitusyritysmessuille Celjeen sekä myös kansainväliseen kilpailuun.

Muut tähän aiheeseen liittyvät Digityökalut:

“M - PILOT IMPLEMENTATION - INTERVIEWS – SŠOF - SI”

“M - Brochure - NET-ENT PUBLICATION – SŠOF - SI”

PROJEKTIN JÄLKEEN

Secondary school of Design and Photographyn ja Secondary School of Economic Nad Traden välinen yhteistyö jatkuu seuraavanakin lukuvuonna, sillä virtuaaliyritys RESLES toimii aktiivisena myös seuraavana vuonna. Resles osallistuu harjoitusyritysmessuille Celjeen sekä myös kansainväliseen kilpailuun.

Kehitetyt tuotteet:

- Idea takille, jossa on aurinkopaneeli, sekä prototyyppi (idea ja tekninen suunnittelu – ŠCNG, suunnittelu ja toteutus – SŠOF)
- Oppimisyrittäjä RESLES (yritys ja markkinointi ŠCNG - SETŠ, yritysbrändi ja mobiilsovellus – SŠOF)

4.1.2.

NET-ENT MODULE: School centre Nova Gorica, Slovenia – Pilottihanke (ŠCNG, SETŠ – Secondary school of economics and trade)

VALMISTAUTUMINEN

Projektikokouksessa Bilbaossa, ŠCNG:n ja SETŠ:n edustaja Tanja Ušaj Hvalič päätti tehdä yhteistyötä SŠOF:n Saša Vitežnikin kanssa pilottihankeen toteuttamisessa kahdella koulutusallalla. Yksi koulutusala suunnittelisi harjoitusyritys Solarixille aurinkopaneeleilla varustetun takin yhteistyössä SŠOF:n muotisuunnittelun osaston kanssa. Toinen koulutusala keskittyisi puuvalmisteisiin tuotteisiin yhteistyössä SŠOF:n tuotesuunnittelun osaston kanssa. Puutuotteita varten oli tarkoitus perustaa uusi harjoitusyritys.

TEHTÄVÄT JA OPISKELIJOIDEN VALINTA

Solarix-harjoitusyrityksen kolmannen vuoden kaupanalan opiskelijat kehittivät idean aurinkopaneelita-keista.

Resles-harjoitusyrityksen toisen vuoden kaupanalan opiskelijat vastasivat puutuotteita valmistavan yrityksen perustamisesta.

Lukuvuoden alussa opiskelijat olivat kasvaneet henkisesti ja kehittäneet yrittäjähenkistä ajatustapaansa. He oppivat vaikuttamaan liiketoimintaan ja liiketoiminnan kaupalliseen suuntautumiseen. Opettaja käytti prosessissa valmennuksen peruseräitä, viestintävälineitä, vahvojen kysymysten kysymistä, tiivistämistä sekä peilauksen- ja valmennustaktiikoita kuten tavoitteiden asettamista, toimintasuunnitelman tekoa ja vahvuuksien ja arvojen työstämistä.

LUOVA PROSESSI – IDEASTA VALMIIKSI TUOTTEEKSI

Aurinkopaneelitakki

Kolmannen vuoden kaupan alan opiskelijoille annettiin tehtäväksi kehittää hyvä liikeidea. Idea kehiteltiin käyttämällä Design Thinking -metodia. Opiskelijat esittelivät ideoitaan hissipuheina luokkatovereilleen, ja valitsivat tämän jälkeen parhaan idean. Idea aurinkopaneeleilla varustetusta takista voitti. Idean toimitti opiskelija Mik Sulič. Hän suunnitteli myös harjoitusyrityksen logon. Sitten opiskelijat valitsivat sopivan nimen harjoitusyritykselle, josta tuli Solarix. Tuoteideasta kehitettiin luonnoksia. Sähköinsinööri Matjaž Marušič auttoi takin kannalta sopivimman aurinkopaneelin valinnassa, ja opiskelijat etsivät parhaan tavarantoimittajan.

Materiaalit ostettiin ja lähetettiin Ljubljanaan (SŠOF). Sopivimpien luonnoksien ja materiaalien valitsemisen jälkeen neljännen vuoden opiskelija Lara Ponebšek räätälöi ja valmisti takin prototyypin.

Nova Gotican opiskelijat tekivät myös verkkosivut, verkkokaupan ja tuotekatalogin. He huolehtivat tuotteiden promootiosta ja tekivät virtuaalista liiketoimintaa muiden harjoitusyritysten kanssa ympäri Sloveniaa ja ulkomailla. Opiskelijat olivat ylpeitä siitä, että he esittelivät aurinkopaneelitakin kansainvälisillä harjoitusyritysmessuilla, ja innovaatio ylsikin messuilla toiselle sijalle.

Slovenian eri seutuja kuvastavat penkit

Liiketalouden toisen vuoden opiskelijat perustivat uuden harjoitusyrityksen. Brainstorming-metodia käyttämällä he pohtivat puutuotteita valmistavalle harjoitusyritykselle sopivaa nimeä. Nimen valitsemisen jälkeen varmistettiin, ettei se ole jo käytössä, että sillä ei ole kielteisiä merkityksiä, kulttuurikoe suoritettiin sekä sitä testattiin käyttäjien keskuudessa lyhyen kyselyn avulla. Nimiehdotukset lähetettiin BRIF:n kanssa Ljubljanan opiskelijoille. Graafisen suunnittelun laitoksen (SOFŠ) opiskelijat valitsivat ehdotusten joukosta harjoitusyritykselle nimen, ja siitä tuli Resles. Kolmannen vuoden opiskelija Tjaša Peterle suunnitteli logon ja matkapuhelinsovelluksen. Opiskelijaryhmä kehitti erilaisia mahdollisia sovelluksia ja suunnitteli harjoitusyrityksen yritysidentiteetin. Opiskelijat myös tekivät luonnoksen harjoitusyrityksen verkkosivuista.

Tuotesuunnittelun laitoksen (SOFŠ) opiskelijat tutkivat tiettyjen Slovenian alueiden maisemaa ja etnologiaa, jonka jälkeen luotiin ensimmäiset luonnokset. Parhaiden ideoiden valintaprosessin jälkeen luonnoksia hieman paranneltiin, ja valittiin sopivimmat valmistusmateriaalit. Opiskelijat suunnittelivat 3D-malleja,

teknisiä piirustuksia ja prototyypin niin kutsutusta ”Suola-allaspenkistä” (tekijät: Maja Brus, Val Mohorčič Krapež, Nika Oblak, Hana Polak). Lisäksi luotiin myös pienempi malli penkistä nimeltä ”Perhepenkki” (tekijä Žiga Dolinar). Kaiken kaikkiaan seitsemän eri penkkiä saavutti prosessissa 3D-esityksen vaiheen. Nova Gorican opiskelijat kehittivät verkkokaupan. He huolehtivat tuotteiden promootiosta ja tekivät virtuaalista liiketoimintaa muiden harjoitusyritysten kanssa ympäri Sloveniaa ja ulkomailla. Opiskelijat osallistuivat Celjessä pidettäville kansainvälisille harjoitusyritysmessuille maaliskuussa 2020.

YHTEISTYÖ ULKOISTEN ASiantuntijoiden kanssa

Tammikuussa 2019 Solarix-harjoitusyrityksen opiskelijat osallistuivat aurinkokennoja ja elektroniikkaa käsittelevään työpajaan (Matjaž Marušič / Electro school ŠCNG). Hän auttoi sopivien aurinkopaneelien ja muiden komponenttien (kaapelit ja power bank) valinnan kanssa.

Tammikuussa 2019 Solarixin ja Reslesin opiskelijat osallistuivat markkinointiin liittyvään työpajaan, joka painotti markkinointistrategiaa ja promootioprosessia. (Primož Mahne / Gigodesign d.o.o., Brand Strategist and Service Designer – Ideasta tuotteeksi – käytännön esimerkkejä ja tapauskohtaisia neuvoja). Tammi-kuussa 2019 Solarix-harjoitusyrityksen opiskelijat osallistuivat suunnittelutyöpajaan, jonka paino oli erityisesti myyninedistämisstrategiassa ja markkinointiprosessissa (Andrej Berlot / Suunnittelija ja johtaja, Lettimstudio d.o.o. – Ideasta tuotteeksi – suunnittelun näkökulma ja tuotteen esittely messuilla – tapauskohtaisia neuvoja).

Kesäkuussa 2019 ryhmä opiskelijoita RESLES-harjoitusyrityksestä vieraili yrittäjä Iztok Bizjakin luona, joka oli GONZAGA-huonekaluyrityksen perustaja. Toimitusjohtaja esitteli yrittäjyystarinansa ja kertoi ideasta tuotteeksi -polusta painottaen puutuotteiden tuotantoa (Iztok Bizjak / Gonzaga).

PROMOOTIO JA LEVITYS

Pilottihankkeen levittämistä ja mainostamista varten luotiin myös video.

Digityökalu:

”M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO – SETŠ – SI”

PROJEKTIN JÄLKEEN

Yhteistyö ŠCNG:n ja SŠOF:n välillä jatkuu seuraavana lukuvuonna ja siitä eteenpäin. RESLES-harjoitusyritys on aktiivinen myös seuraavana lukuvuonna. Resles osallistuu harjoitusyritysmessuille Celjeen sekä kansainväliseen kilpailuun.

Kehitetyt tuotteet:

- Idea takille, jossa on aurinkopaneeli, sekä prototyyppi (idea ja tekninen suunnittelu – ŠCNG, suunnittelu ja toteutus – SŠOF)
- Oppimisyritys RESLES (yritys ja markkinointi ŠCNG - SETŠ, yritysbrändi ja mobiilisovellus – SŠOF)
- Messuständi
- Palkintopeli
- Pöytä

4. 2. Suomi

NET-ENT MODUULI: Haaga-Helia, Helsinki, Suomi – pilottihanke

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu toteutti NET-ENT-pilottiprojektin nopeana, kolmen päivän työpajana nimeltä "Ideasta prototyypiksi", joka järjestettiin kahteen kertaan lukuvuoden 2018–2019 aikana.

Liiketoiminnan, hotelli-, ravintola- ja matkailualan, myynnin ja markkinoinnin sekä tietotekniikan opiskelijat toivat liiketoimintaideansa Haaga-Helian StartUp-koulun järjestämälle "Ideasta prototyypiksi"-kursseille. Opiskelijat työskentelivät käytännön työpajoissa eri koulutusalojen opiskelijoista koostetuissa ryhmissä kolmen päivän ajan, työskennellen joka päivä yhden opiskelijan idean parissa. Kurssin lopussa opiskelijat tuottivat idean prototyypin ja varmistivat idean toimivuuden työelämän asiantuntijoiden kanssa.

Kurssille osallistuneet opettajat Päivi Williams, Suvi Starck ja Maria Haukka käyttivät valmennusmenetelmiä ja Design Thinking -metodologiaa suunnitellessaan aktiviteetteja jokaiselle päivälle.

Opiskelijat analysoivat jokaista liikeideaa suunnittelun (käyttäjäsunnittelun ja tarvittaessa teollisuussuunnittelun), markkinoinnin (markkinapotentiaalin ja asiakaspalautteen) ja tuotannon (prototyyppien suunnittelun) näkökulmista. Kurssin opiskelijoiden liikeideoita olivat mobiilisovellukset, päivittäistavarakauppa-palvelut ja vienti, muovin käyttöä vähentävä konsepti ja henkilöstöpalvelut.

Kurssin suoritettuaan opiskelijat olivat tutkineet liikeideaansa pidemmälle yhdessä ryhmän jäsenten sekä potentiaalisten asiakkaiden kanssa. Opiskelijat olivat tietoisia erilaisista tavoista suunnitella ideaansa ja kehittivätkin sitä pidemmälle käyttämällä Design Thinking -metodia. Opiskelijat keräsivät asiakaspalautetta ja käyttivät kehitysprosessissa hyväkseen työelämän näkemyksiä ja he pystyivät luomaan prototyypin sekä määrittelemään, hyväksyttämään ja tarkentamaan liikeideoitaan. Opiskelijat pystyivät myös testaamaan kykyään toimia yrittäjyyden käyttäytymismallien mukaan.

Ideasta Prototyypiksi -kurssin lisäksi järjestettiin erilaisia, työelämän ammattilaisten pitämiä työpajoja. Työpajojen aiheina olivat muun muassa Google-työkalut yrityksille, tuotteiden ja palveluiden suunnittelu ja sisällön markkinointi. Ennen pilottihanketta opettajat osallistuivat myös Design Thinking -koulutukseen sisällyttääkseen Design Thinking -metodologiaa pilottikurssin suunnitteluun ja toteutukseen.

Lisätietoa pilottitoteutuksesta Digityökaluissa:

"M - PILOT - TEACHER Perspective - Haaga - Helia – FI"

"M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - Haaga-Helia – FI"

"M - StartUp School Pilot implementation – PPT - Haaga-Helia – FI"

Kehitetyt tuotteet (prototyypit) ovat:

- Mobiilisovellus
- Henkilöstöpalvelut

4. 2. Espanja

NET-ENT MODUULI: Politeknika IKASTEGIA TXORIERRI, Derio, Espanja - pilottihanke

Politeknika Ikastegia Txorierrin -koulussa yritimme integroida yhteistyöhaasteisiin perustuvaa oppimismenetelmää koulujärjestelmäämme. Aloitimme jo muutama vuosi sitten, mutta yritämme käyttää tätä metodologiaa yhä enemmän joka vuosi. Kun kerroimme opettajille NET-ENT-projektista, he ajattelivat sen olevan loistava idea. Olemme tottuneet soveltamaan yhteistyöhaastemenetelmää, mutta emme eri luokissa, emmekä ole koskaan kokeilleet sitä eri sykleissä olevien luokkien tai eri EQF-tasojen luokkien kanssa. Tämä on ollut suuri haaste ja idea oli houkutteleva kaikille opettajille, joten saimme heti täyden sitoutumisen heidän puoleltaan.

IDEASTA TUOTTEEKSI

Nämä syklit osallistuivat pilottihankkeeseen

- VET -EQF 3: Koneistaja
- VET -EQF 5: Myyntijohtamisen insinööri
- VET -EQF 5: Tuotantosuunnittelun insinööri
- VET -EQF 5: Verkkojärjestelmien hallinnan insinööri
- VET -EQF 5: Ympäristökasvatuksen ja -valvonnan insinööri

Muodostimme 25 ryhmää, joissa kussakin oli viisi opiskelijaa. Kun opettajat esittelivät projektin opiskelijoille, opiskelijoille tuotti alkuun vaikeuksia löytää liikeideaa. NET-ENT-työkalut osoittautuivat erittäin hyödyllisiksi idean laatimisessa. Halusimme kehittää todellisen tuotteen, sillä projektin idea oli, että samassa ryhmässä työskentelee kolme erityyppistä profilia, joista yksi olisi valmistusproffili. Tässä tapauksessa meillä oli joka ryhmässä viisi opiskelijaa eri taustoista ja eri asiantuntemuksella varustettuina, mutta koneistuksen koulutusohjelman opettajat ja oppilaat olivat pääsyy siihen, että kävelykepit senioreille päätettiin lopulta valmistaa. Opettajat halusivat sisällyttää koulujen oppijaksojen oppimistulokset NET-ENT-projektiin, ja oppilaat sopivat olevansa kykeneviä valmistamaan kävelykepit.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Koska halusimme luoda todellisia tuotteita, halusimme myös todellisia asiakkaita. Joten opiskelijat keksivät tarjota mahdollisuuden valmistaa räätälöityjä kävelykeppejä Derion senioritalon asukkaille. Seniorit ihastuivat ajatukseen, ja tarjoutuivat itse tulemaan koululle keskustelemaan oppilaiden kanssa. Opiskelijat ottivat tilanteesta täyden hyödyn, ja esittivät senioreille paljon kysymyksiä ymmärtääkseen heidän tarpeensa.

- asiakkaan pituus
- kävelykepin käyttöaste
- harrastukset
- kävelykepin nupin suosikkimuoto
- kävelykepin alaosan materiaali
- nupin materiaali
- yms.

Opiskelijat kehittivät ammatillisia taitojaan, sekä teknisiä että sosiaalisia taitoja yhteistyöoppimisen myötä, tehden kuitenkin samalla innovaatioita koko moduulin kehityskaaren ajan sekä oman moduulin että koko koulun saman asteen opiskelijoiden kesken. Tällä tavoin opiskelijat hyötyvät jokaisen koulutusohjelman vahvuuksista ja tilanne muistuttaa paljon enemmän todellista ympäristöä, jollaisessa

he tulevat tulevaisuudessa työskentelemään. Politeknikan opiskelijoille tämä haaste on tapa hyödyntää eri moduuleissa opittua teknistä tietämystä ja toteuttaa yhteisvastuullisuusprojekti, jonka avulla opiskelijoille opetetaan yhteisvastuuta, solidaarisuutta ja ympäristöön sitoutumista.

Opiskelijamme saavat kokemuksen yhteistyön tekemisestä senioreiden elinolojen parantamiseksi ja tarkoituksena on kasvattaa opiskelijoiden arvostusta senioreiden tietämystä ja elämäkokemusta kohtaan.

Lisäksi tämä projekti tuo koulutusinnovaatioita, jotka johtavat suuriin muutoksiin kun yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi yhdistetään eri koulutusohjelmien opiskelijoita, joilla on kaikilla eri tehtävät. Projekti myös avaa koulun ovet Txorierr-yhteisölle ja luo vuorovaikutusta ympäristöön.

Tämä on ollut erittäin rikastuttava projekti opiskelijoille, sillä he ovat tarjonneet yhteisölle sosiaalipalvelua ja on ollut upeaa nähdä eri sukupolvien työskentelevän keskenään mukavuusalueensa ulkopuolella. Hanke pääsi jopa esittelyyn alueelliselle TV-kanavalle ja paikallisiin sanomalehtiin. NET-ENT-projekti oli todellinen menestys koulullemme!

Lisätietoa pilottitoteutuksesta Digityökaluissa:

“M - Best video created by the students - TXORIERRY – ES”

“M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - TXORIERRY – ES”

“M - Video of the project on public TV - TXORIERRY – ES”

Kehitetyt tuotteet ovat:

- 25 kustomoitua kävelykeppiä senioreille

4. 4. Iso-Britannia

NET-ENT -MODUULI: City of Glasgow College, Iso-Britannia – pilottihanke

Hanke oli kunnianhimoinen. Tavoitteena oli saattaa yli sata opiskelijaa uusiin verkostoihin, murtautua perinteisistä opetussuunnitelman rajoista ja työskennellä ryhmissä suunnitella, valmistaa ja markkinoida uusia puutuotteita. Opiskelijat olivat kahdesta kalustekoulutusohjelmasta, kahdesta markkinointi- ja PR-koulutusohjelmasta ja yhdestä tuotekehitysluokasta.

Pian lukuvuoden alkamisen jälkeen luokat yhdistettiin, hajotettiin uusiin ryhmiin ja heille annettiin valmentaja auttamaan heitä etenemään projektin läpi. Yritystoiminnan ja huonekalujen suunnittelun ja valmistuksen teollisuuden asiantuntijat osallistuivat julkaisuun ja ohjeellista aikataulua neuvottiin. Jokaisessa ryhmässä oli 2 suunnitteluopiskelijaa, 3 huonekalujen käsityö- ja muotoiluopiskelijaa sekä 4 markkinointi- ja suhdetoimintaopiskelijaa.

Niiden yksinkertainen tehtävä oli työskennellä yhdessä ja tutkia ja suunnitella tuotetta, joka sitten valmistetaan ja myydään. Ainoat rajoitukset olivat, että tuote oli suunnattu matkapuhelimien käyttäjille ja valmistettu puusta.

Vaikka vahvoja ideoita kehitettiin, tuli kuitenkin selväksi, että joissain ryhmissä oli motivaatiokysymyksiä. Ryhmien kokoonpano ei ollut ihanteellinen. Markkinointiopiskelijat olivat edistyneempiä kuin suunnittelu- ja valmistusopiskelijat. Myös tasapaino oli väärä. Jokaisessa ryhmässä oli liikaa opiskelijoita ja markkinointi tunti pitkään, että tämä projekti ei ollut heidän opetussuunnitelmansa kohokohta. Heihin kohdistui myös paljon enemmän arviointipaineita. Yleensä oli haluttomuutta työskennellä perinteisten opetussuunnitelman rajojen ulkopuolella, ja valmentajat eivät pystyneet innostamaan ryhmiä toimimaan tehokkaasti niin suurella määrällä opiskelijoita.

Kun oli ilmeistä, että uutta lähestymistapaa vaadittiin, nimitettiin projektipäällikkö ja sovittiin, että joukkueet suunnittelevat suunnitelmansa ja asiantuntijaryhmä, joka valitsee sitten seuraavan vaiheen.

Ryhmään kuuluivat projektipäällikkö ja ulkopuoliset asiantuntijat.

Prototyypit valmistuivat. Joukkueet rakennettiin uudelleen opiskelijoiden sitoutumisen perusteella ja tuotteiden valmistuksesta tuli arvioitu osa suunnittelijoiden ja huonekalujen opiskelijoiden opetussuunnitelmaa. Markkinointi- ja PR-opiskelijat eivät enää olleet mukana projektissa.

Lukuvuoden lopussa tuotantoon meni neljä mallia. He olivat; passiivinen kaiutin, matkapuhelimen pidike, matkapuhelin- ja kuulokemikrofoniteline ja passiivikaiutin. Valitettavasti ketään ei esitetty tai markkinoitu. Koska hanke kattoi eri opetussuunnitelman alueet, hankkeen korkea johtaminen oli ongelmallista. Se ei auttanut, että pilottihankinnan aikana tapahtui johdon uudelleenjärjestely ja avainhenkilöt siirrettiin alueille, jotka eivät enää osallistu projektiin.

Oli positiivista palautetta opiskelijoilta, jotka tunnustivat hankkeen arvon ja ymmärsivät kehittämiensä yritystaitojen arvon, mutta pohtimisessa olisi ollut parempi, että alussa olisi ollut vähemmän kunnianhimoista ja keskittynyt pienempiin ja toivottavasti enemmän onnistunut ryhmä.

Lisätietoa pilottitoteutuksesta Digityökaluissa:

“M – PILOT IMPLEMENTATION VIDEO – CGC - UK”

Kehitetyt tuotteet ovat:

- passiivikaiutin (maalattu liitutaulumaalilla, jotta sen voi koristella itse)
- kännykkäteline
- matkapuhelin- ja kuuloketeline
- passiivikaiutin (puinen, jalustalla).

5. Valmentajien koulutus – Valmennus – innovaatio oppimisessa ja opettamisessa

NET-ENT-projektin pilottitoimintaan osallistuvat opettajat osallistuivat viiden päivän NET-ENT-valmennuskoulutukseen Haaga-Heliassa, oppiakseen innovatiiviset oppimis- ja opetusmenetelmät ja ottaakseen ne käyttöön oppimis-opetusprosessissaan. Alta löydät projektin yhteydessä luodut materiaalit, jotka ovat hyödyllisiä oppimisellesi ja kehityksellesi. Tämä materiaali muuttaa opetus- ja oppimistapaa ja vaikuttaa sekä opettajien että opiskelijoiden ajattelutapaan. Koska NET-ENT-moduuli ei tarjoa ratkaisuja, vaan avaa uusia näkökulmia tavoitteen saavuttamiseksi, opettajan ja opiskelijan välinen vuorovaikutustapa muuttuu. Opettajasta tulee valmentaja, joka avaa kokonaan uusia mahdollisuuksia opiskelijalle. Valmennus opettajan ja opiskelijan välillä on sanan varsinaisessa merkityksessä toki paljon muutakin. Kuitenkin viestinnän perusteiden tunteminen valmennusprosessissa on jo riittävä, jotta oppiminen ja opettaminen saadaan asetettua kokonaan uudelle pohjalle.

Valmentaja/opettaja huolehtii prosessista, ei sen sisällöstä. Hänen roolinsa on tukea ja johtaa tavoitetta kohti. Sisältö (liikeideat) tulevat kuitenkin opiskelijoilta (valmennettavilta).

Tämä on myös sinun kasvumatkasi, jossa opit rooliisi kehityksen avustajana ja jonka myötä voit kokeilla erilaisten valmennusmenetelmien ja -työkalujen hyödyntämistä työssäsi. Voit harjoitella yhdessä muiden opettajien kanssa ja soveltaa erilaisia menetelmiä ja ajattelutapoja myös omaan elämääsi.

NET-ENT-valmennuskoulutus on prosessi, joka voi alkaa tästä oppaasta. Mutta tämä on vasta oman kehitysprosessisi alku ja suurimmat muutokset tapahtuvat ajan ja jatkuvan harjoittelun myötä.

NET-ENT-koulutuksen tavoitteet ovat:

- Ymmärtää oma roolisi valmentajana
- Omaksua kyky valita kontekstiin, itsellesi ja opiskelijoille sopivat valmennustyökalut
- Löytää palava halu muiden ihmisten kehittämistä kohtaan
- Sitoutua vahvasti valmennusprosessiin
- Koulutuksen jälkeen valmentaja on valmis jakamaan oppinsa oman organisaationsa kesken.

Koulutuksen sisältö:

- Valmennuksen peruseräatteen
- Viestintävälineet: kuuntelu, vahvojen kysymyksen esittäminen, tiivistäminen, peilaus
- Valmennustyökalut: tavoitteiden asettaminen, toiminnan suunnittelu, vahvuuksien ja arvojen työstäminen
- Kuinka toteuttaa valmennusmenetelmä omassa organisaatiossa?

Päivä 1: Valmennus- ja viestintätyökalujen peruseriaatteet

Päivä 1: Työpajan aiheet

- Mitä on valmennus (coaching)? Valmennuksen peruseriaatteet.
- Viestintätyökalut: Kuunteleminen, kysely, GROW-malli.

Alkupohdinta:

- Kuinka haluat kehittyä valmennuskoulutuksen aikana?
- Mitä sitoudut tekemään?
- Kuinka voit auttaa muita?

Harjoituksia:

1. Kuunteleminen

- Lue huolellisesti luku "Kuunteleminen" (10 minuuttia)
- Pareittain (3 minuuttia):
Henkilö A: kertoo tarinan
Henkilö B: Ei kuuntele ensin (vilkuilee ympärilleen, selaa puhelintaan yms.), mutta pyytää sitten anteeksi ja kuuntelee tarkkaavaisesti.
- Roolien vaihto (3 minuuttia)
- Pohdintaa (5 minuuttia): Keskustelkaa toistenne kanssa, miltä tuntui kussakin roolissa ja tilanteessa. Kirjoittakaa muistiinpanoja post-it-lapuille. Ryhmitelkää yhteneväiset post-it-laput pöydälle. Jakakaa kokemuksenne muille ryhmille, jos haluatte. (Post-it: Paperilappu, jonka toisella puolella on liimanauha, jotta lapun voi kiinnittää näkyvälle paikalle ja tarvittaessa poistaa helposti).

2. Kysely ja GROW-malli

- Lue huolellisesti luvut "Kysely" ja "GROW-malli" ja pohdi tilanteita ja kysymyksiä, jotka tukevat opiskelijoiden oppimisprosessia NET-ENT-moduulissa, jotta he löytäisivät itse omat ratkaisunsa sen sijaan, että sinä antaisit heille vastauksia ja neuvoja. Tämä saa heidät ottamaan enemmän vastuuta omasta oppimisprosessistaan ja olemaan aktiivisempia sekä kiinnostumaan enemmän siitä, mikä lopputulos tulee olemaan (15 minuuttia).
- Keskustele aiheesta vierustoverin kanssa ja valitkaa kolme asiaa, jotka kirjoitatte post-it-lapuille (5 minuuttia). Jakakaa tulokset muiden kanssa.

Pohdintaa ensimmäisen päivän/työpajan jälkeen:

- Mikä oli paras oivalluksesi tänään?
- Kuinka se auttaa sinua kehittymään?
- Mikä oli haastavaa ja mikä tuntui helpolta?
- Mitä aiot seuraavaksi?

Mitä on valmentaminen (coaching)?

Valmennus (coaching) on ajatuksia herättävä ja luova ”kumppanuus”, joka innostaa asiakkaita (opiskelijoita) maksimoimaan henkilökohtaisen ja ammatillisen potentiaalinsa, hyödyntäen usein aiemmin käyttämättömiä mielikuvituksen, tuotteliaisuuden ja johtajuuden lähteitä. Sen sijaan, että valmentaja kertoisi sinulle mitä tehdä, hän kysyy sinulta vahvoja kysymyksiä, jotka voivat johtaa sinut löytämään oman ratkaisusi asiaan.

Lisätietoja valmentamisesta:

Coaching VS Training – Coaching vs. Koulutus

<https://www.youtube.com/watch?v=wKZ1sdP0c3o>

What is Coaching? – Mitä Coaching on?

<https://www.youtube.com/watch?v=nFx6yKZrzco>

How Coaching Works – Kuinka Coaching toimii?

<https://www.youtube.com/watch?v=UY75MQte4RU> ...

The Three Core Coaching Skills – Coachingin kolme ydintaitoa

<https://www.youtube.com/watch?v=bYZZQigqZQs>

Ajattele itseäsi.

- Mikä olisi oma asemasi erityyppisissä vuorovaikutuksissa?
- Mikä on sinulle tyypillistä?

Piirrä oma kuvaajasi – millainen viestintämalli olet opetustuntiesi aikana.



Keskustelutekniikat

Kuunteleminen

Arkipäivän keskusteluissa muutamme helposti rooliamme puhujasta kuuntelijaksi ja päinvastoin. Muutokset ovat usein nopeita ja tapahtuvat yllättäen, emmekä ole niistä suoraan tietoisia. Rooleja ei myöskään ole eroteltu selvästi. Kuuntelija ei aina ole passiivinen ja hyväksyvä. Puhuja keskeytetään, hänen sanomaansa voidaan kommentoida, tuomita tai sivuuttaa, sille voidaan nauraa tai siitä voidaan olla täysin eri mieltä.

Valmennustilanteessa valmentaja hyväksyy kuuntelijan roolin eri tavalla, jossa hän:

- kuuntelee asiakasta tarkkaavaisesti ja keskeyttämättä
- keskittyy keskustelun sisältöön eikä reagoi muihin ärsykkeisiin
- eläytyy asiakkaan tunnemaailmaan
- säilyttää empaattisen katsekontaktin asiakkaaseen
- pienien eleiden kautta motivoi asiakasta jatkamaan puhumistaan
- pitää pitkiäkin hiljaisia taukoja silloin, kun asiakas tuntuu olevan uppoutunut omiin ajatuksiinsa
- ei jaa asiakkaan kanssa omaa mielipidettään
- hyväksyy asiakkaan sisäisen luonteen varauksetta
- tiedostaa omat tunteensa ja tukahduttaa ne tietoisesti
- tiedostaa omat tunteensa ja hallitsee ne
- keskittyy valmennustilanteeseen ja pitää ajatuksensa nykyhetkessä
- ylläpitää pysyvää näkymätöntä yhteyttä asiakkaaseen.

Tavoitteena on luoda tilanne, jossa asiakas tuntee olevansa hyväksytty, tuettu, vakavasti otettu ja arvostettu. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi valmentajan on parannettava omaa empatiakykyään, herkkyyttään, kuuntelukykyään, havainnointi- ja keskittymiskykyään sekä omanarvontuntoaan.

Kun tämä tila on luotu, ja asiakas tuntee valmentajan olevan kiinnostunut hänestä, asiakkaan luottamus kasvaa ja hän voi jättää huolensa taakseen. Asiakas pystyy tuntemaan olonsa tasa-arvoiseksi valmentajan kanssa ja työskentelemään hänen kanssaan yhteisessä projektissa, jonka tarkoitus on tuoda asiakkaan hyvät ominaisuudet esille.



Keskustelutekniikat

Kysely

Käytämme jokapäiväisessä elämässämme usein vain kahdenlaisia kyselyjä: avoimia ja suljettuja kysymyksiä. Valmennustilanteessa on kuitenkin hyödyllistä käyttää myös muita kyselymuotoja, jotka auttavat asiakasta tutkimaan joitain piilossa olevia ominaisuuksiaan. On erittäin tärkeää, että valmentaja osaa erottaa erilaiset kysymykset toisistaan, ja kykenee valitsemaan niistä parhaan vaihtoehdon kuhunkin tilanteeseen.

Suljetut kysymykset

Kysymykset, joihin voidaan vastata "kyllä" tai "ei", ovat **Suljettuja Kysymyksiä**. Aina kun valmentaja esittää suljetun kysymyksen, on asiakkaan vastausmahdollisuus rajallinen. Asiakkaan vastaus suljettuun kysymykseen voi olla toki muutakin kuin vain yksinkertainen vahvistaminen tai kiistäminen. Tällaiset kysymykset eivät kuitenkaan tue asiakkaan omaa aktiivisuutta. Joissakin tilanteissa on hyödyllistä esittää suljettu kysymys. Esimerkiksi silloin, kun valmentajan on varmistettava, että on ymmärtänyt asiakkaan oikein tai kun asiakas ei pysty vastaamaan avoimeen kysymykseen, ja valmentaja tarjoaa vastausta kysymällä suljetun kysymyksen. Aina kun valmentajan on tarkistettava jokin asia tai annettava aktiivinen ehdotus, voidaan käyttää suljettua kysymystä.

- Tarkoittaako tämä, että et muuttanut suuntaa?
- Yritätkö välttää riippuvaisuutta muista asioista?
- Tukeeko perheesi sinua työpaikan löytämisessä?
- Teetkö usein päätöksiä, jotka hylkää hetken päästä?
- Koetko olevasi luova?
- Ovatko kollegasi tyytyväisiä uuteen rakenteeseen?

Avoimet kysymykset

Nämä ovat kysymyksiä, jotka antavat vastaajan olla aktiivinen vastauksen antamisessa. **Avoim kysymys** alkaa usein kysymyssanalla, kuten "mitä", "mikä", "milloin", "kuka", "missä", "miksi" ja "miten":

- Mikä on motiivisi pyytää tätä valmennusta?
- Kuinka tietoisia ystäväsi ovat tilanteestasi?
- Milloin haluaisit nähdä ensimmäiset tulokset?
- Kuka muu on kiinnostunut valmennustavoitteestasi?
- Mikä sai sinut hakemaan kyseistä virkaa?
- Kuka muu voisi auttaa sinua?

On suositeltavaa välttää suoria "miksi"-kysymyksiä. Nämä kysymykset voivat antaa vaikutelman, että hänen sanomistaan ei ole hyväksytty. Väärinkäsitysten välttämiseksi "miksi"-alkuiset kysymykset voidaan muotoilla uudestaan käyttämällä muita kysymyssanoja, kuten esimerkiksi "Mikä oli syy tähän...?".

Ratkaisukeskeiset kysymykset

Siinä missä suljetut kysymykset ovat ohjaavia ja avoimet kysymykset neutraaleja, ratkaisukeskeinen kysymys korostaa asiakkaan mahdollisuuksia. Se ruokkii asiakkaan luovaa ajattelukykyä ja rohkaisee häntä tutkimaan asian positiivisia puolia. Ratkaisukeskeiset kysymykset näyttävät avoimilta kysymyksiltä, jotka mahdollisesti tukevat ratkaisun löytämistä:

- Missä asioissa olet onnistunut ja päässyt sen myötä lähemmäksi tavoitettasi?
- Milloin viimeksi olit todella tyytyväinen työhösi?
- Kuinka tärkeää sinulle on opintojen loppuun saattaminen?
- Mitä pitäisi tapahtua, jotta saisit hankittua vielä kaksi asiakasta viikossa lisää?

Valmentajan on hyvä pystyä esittämään ratkaisukeskeisiä kysymyksiä aina, kun mahdollista. On monia tapoja muuttaa suljettu tai avoin kysymys ratkaisukeskeiseksi kysymykseksi.

Suljettu Kysymys	Avoim Kysymys	Ratkaisukeskeinen kysymys
Oletko tyytyväinen uuteen toimistoosi?	Miltä uusi toimistosi vaikuttaa?	Mikä on parempaa uudessa toimistossasi?
Onko sinun ratkaistava tämä ongelma yksin?	Kuinka voit ratkaista tämän ongelman?	Kuka voi auttaa sinua tämän ongelman ratkaisemisessa?
Oletko tehokkaampi maanantaisin?	Millainen olo sinulla on maanantaisin?	Milloin viimeisten viikkojen aikana tunsit olosi erityisen tehokkaaksi?
Tuntuuko sinusta, että selviät tenttien tuomasta stressistä?	Kuinka koet tenttien tuoman stressin?	Kuinka hallitset tenttien aiheuttamaa stressiä?

Epäsuorat kysymykset

Toisinaan on tarpeen kysyä vastausta toisen henkilön näkökulmasta. Epäsuoraa kysymystä kysyttäessä asiakasta rohkaistaan tarkastelemaan tilannetta toisesta perspektiivistä. Tästä voi olla apua tilanteissa, joissa asiakas ei jostain syystä salli itsensä vastata kysymykseen.

- Mitä sisaresi sanoisi, jos pyytäisin häntä kuvailemaan sinun kykyäsi?
- Jos kysyisin esimieheltäsi eilisestä tilanteesta toimistolla, mitä hän sanoisi?
- Mitä henkilö, joka ei ymmärrä kieltämme, ajattelisi sinusta keskustellessasi kollegasi kanssa?
- Miten kollegasi kuvailisi esimiehellesi projektiasi?
- Mitä neutraali tarkkailija näkisi potentiaalisena tässä tilanteessa?

GROW-malli

Malli, joka tukee jokaista valmennuskeskustelua

<p>G = Goal – Tavoite (Valmennettavaa autetaan määrittelemään omat tavoitteensa)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mistä haluaisit keskustella? ■ Missä tilanteessa haluaisit olla tämän istunnon jälkeen/vuoden päästä? ■ Mitä todella haluat pitkällä aikavälillä? ■ Minkä on muututtava tässä asiassa? ■ Kuinka voin valmentajana auttaa sinua? ■ Missä tarvitset eniten tukea? ■ Kuinka hyödyt tavoitteesi saavuttamisesta? ■ Mistä tiedät, että olet saavuttanut tavoitteen? ■ Kuinka ympärilläsi olevat ihmiset tietävät sinun saavuttaneen tavoitteesi?
<p>R= Reality – Todellisuus (Valmennettavaa autetaan havaitsemaan, missä pisteessä hän on juuri nyt)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Missä olet tällä hetkellä tämän asian kanssa? ■ Miltä tilanne todellisuudessa näyttää? ■ Millainen oma roolisi on? ■ Millaisen tunteen se tuo sinulle? ■ Mikä on sinulle tärkeintä tässä asiassa? ■ Mikä sinua hidastaa? ■ Mikä ero on sen välillä, missä olet nyt ja missä haluat olla? ■ Minkä kohdan haluaisit muuttaa ensin? ■ Millaisia resursseja sinulla on tueksesi? ■ Mitä sellaista sinä teet jo nyt, joka vie sinua kohti tavoitettasi?
<p>O = Opportunities – Mahdollisuudet (Valmennettavaa autetaan näkemään, mitä mahdollisuuksia hänellä on siirtyä kohti tavoitetta ja mitä hän voi tehdä tavoitteen saavuttamiseksi)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mitä mahdollisuuksia näet tämän ongelman ratkaisemiseksi? ■ Mitä vaihtoehtoja sinulla on? ■ Mitä mahdollisia vaihtoehtoja olet jo kokeillut? ■ Mikä veisi sinut hiukan lähemmäksi tavoitettasi? ■ Mitä sellaista olet kokeillut aiemmin, joka voisi toimia myös tässä tilanteessa? ■ Kuka voisi tukea sinua tavoitteesi saavuttamisessa? ■ Miten joku kokenut henkilö neuvoisi sinua toimimaan tässä tilanteessa? ■ Mistä olisi hyvä aloittaa? ■ Mitä tekisit, jos voisit aloittaa puhtaalta pöydältä tai sinulla olisi rajattomat resurssit?
<p>W = Wrap Up – Yhteenveto (Valmennettavaa autetaan päättämään keskustelu ja aloittamaan konkreettinen toimiminen)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Mistä haluat aloittaa? ■ Mitä teet ensimmäiseksi? ■ Millainen aikataulusi on? ■ Kuinka sitoutunut olet saavuttamaan tavoitteesi asteikolla yhdestä kymmeneen? Mikä tekisi sinusta sitoutuneemman? ■ Mitkä osat voit delegoida jollekin toiselle? ■ Millaisia alatavoitteesi ovat? ■ Mistä tiedät, että olet menossa oikeaan suuntaan? ■ Mistä itse tiedät saavuttaneesi tavoitteesi?

Päivä 2: Viestintävälineet ja valmennustyökalut

Päivä 2: Työpajan aiheet:

- Tiivistäminen
- Peilaus
- SMART-tavoitteen asettaminen
- Valmennusetiikka

Alkupohdinta:

- Mitkä ovat omat oppimistavoitteesi tälle päivälle?

Harjoituksia:

1. Tiivistäminen

- Lue huolellisesti luku "Tiivistäminen" (10 minuuttia)
- Pareittain – 3 minuuttia:
Henkilö A: Kertoo tarinan
Henkilö B: Tarkistaa onko hän ymmärtänyt tarinan käyttämällä tiivistämistekniikkaa
Henkilö A: Antaa palautetta
Henkilö B: Tarkistaa uudestaan...
- Roolien vaihto - 3 minuuttia
- Pohdinta (5 minuuttia): Keskustelkaa toistenne kanssa – Miltä tuntuu...

2. Peilaus

- Lue huolellisesti luku "Peilaus"
 - Työkennelkää seuraavasti – pareittain (5 minuuttia):
Kollegasi kertoo sinulle: "Meillä oli todella antoisa työpaja tänään tiimin kanssa. Tuntui kuin meillä olisi ollut todella hyvä "flow".
Anna hänelle palautetta käyttäen peilauksen eri muotoja.
 - Vaihtakaa rooleja (5 minuuttia)
Keskustelkaa pareittain:
 - Miltä peilauksen eri muodot tuntuivat?
 - Löydätkö vastaavanlaisia tapauksia jokapäiväisestä elämästäsi?
 - Mihin sinun on kiinnitettävä enemmän huomiota omassa viestinnässäsi?
- Kiinnitä huomiota siihen, mikä on normaali tapasi peilata ihmisiä. Voi olla, että peilaamme eri ihmisiä eri tavalla.

3. SMART-tavoitteiden asettaminen

- Lue huolellisesti luku "SMART-tavoitteiden asettaminen" ja aseta oma SMART-tavoitteesi (10 minuuttia). Pareittain tarkistakaa toistenne tavoitteiden sopivuus kysymällä valmennuskysymyksiä (5 minuuttia per pari). Jos tavoite ei pidä paikkansa, muotoilkaa ja kirjoittakaa se ylös uudestaan (5 minuuttia).

Pohdintaa toisen päivän/työpajan jälkeen:

- Mikä oli paras oivalluksesi tänään?
- Kuinka se auttaa sinua kehittymään?
- Miltä sinusta tuntuu, kun valmennat muita?
- Mikä oli haastavaa ja mikä tuntui helpolta?
- Mitä aiot seuraavaksi?

Keskustelutekniikat

Tiivistäminen

Kun avaudumme elämästämme, uskomuksistamme ja tunteistamme, haluamme olla varmoja siitä, että meidät ymmärretään oikein. Tuntemme itsemme todella ymmärretyiksi, kun keskustelukumppanimme kuulee jotain, joka on totta, mutta jota emme sanoneet hänelle suoraan. Tällainen kokemus luo luottamusta ja auttaa meitä pääsemään syvemmälle omaan mieleemme sekä avaa meitä yhä enemmän keskustelun aikana.

Jos asiakas puhuu paljon valmennustilanteen aikana, valmentaja tiivistää kuulemansa ja pyytää asiakasta vahvistamaan asian. Tämä auttaa valmentajaa olemaan varma siitä, että hän on ymmärtänyt asiakkaan oikein.

Kun tiivistetään, oleelliset asiat ja faktat voidaan koota ja tuoda paremmin esille. On tärkeää, että käytetään asiakkaan itse käyttämiä avainsanoja, ja sisältöä annetaan samanaikaisesti muilla sanoilla. Puhutun asian emotionaalinen sisältö voidaan ottaa tiivistelmän keskiöksi. Valmentaja voi kuulla asiakkaan puheen läpi sellaisia tunteita, joita asiakas ei hänelle suoraan maininnut tuntevansa.

Kummassakin tapauksessa valmentajan tulisi pyytää asiakkaalta vahvistus siitä, onko hänen muodostamansa tiivistelmä paikkansa pitävä.

Järkevä yhteenveto

Tässä tiivistämisen muodossa valmentaja keskittyy

- suodattamaan puheen tärkeimmät kohdat
- havaitsemaan avainsanat
- kysymään faktoista ja yksityiskohdista ymmärtääkseen tilanteen täysin
- ymmärtämään loogiset riippuvuussuhteet ja syy–seuraussuhteet
- toistamaan sisällön neutraalilla tavalla käyttäen eri sanoja
- valaisemaan ja terävöittämään tärkeimpiä kohtia
- jäsentelemään tilannetta tiivistämisen yhteydessä
- toistamaan asian aikajärjestyksessä
- käyttämään asiakkaan ilmaisuja ja avainsanoja toistaessaan ja tiivistäessään asiakkaan puhetta.

Valmentaja voi aloittaa tiivistelmän seuraavilla lauseilla:

- "Ymmärsinkö nyt oikein, että..."
- "Voinko tehdä yhteenvedon siitä, mitä olen tähän asti ymmärtänyt?"
- "Ollakseni varma, että olen ymmärtänyt sinut oikein, haluaisin tiivistää tähän asti kuulemani asiat."

Emotionaalinen yhteenveto

Tässä tiivistämisen muodossa valmentaja yrittää

- kiinnittää huomiota asiakkaan puheen emotionaaliseen sisältöön
- havaita piiloviestejä tunteista
- ymmärtää asiakkaan kehonkieltä ja matkia sitä
- kiinnittää huomiota intonaatioon, artikulaatioon ja puheen rytmiin
- ottaa vastaan kaikki ristiriidat ja käsitellä ne
- eläytyä asiakkaan tunteisiin ja ilmaista empatiaa
- kiinnittää huomiota omiin tunteisiinsa ja pohtia, miksi nämä tunteet tulivat pintaan
- heijastaa asiakkaalle takaisin havaittua emotionaalista sisältöä tarpeeksi selkeästi.

Valmentaja tekee yhteenvedon kertaamalla tärkeimmät asiat lauseina, jotka ovat jotain lauseen ja kysymyksen väliltä. Yhteenvedossa ei käytetä kysymyssanoja, mutta lauseet ikään kuin esitetään kysyvästi.

Tunteiden yhteenvedoa tulisi kohdella tarjouksena. Asiakkaan reaktio antaa vastauksen siihen, onko valmentaja päässyt emotionaaliseen sisältöön käsiksi vai ei. Jos on, asiakas reagoi vahvistuksella ja rentoutumisella.

Esimerkki:

Asiakas: "En tiedä mistä aloittaa. Kaikki haluavat minulta jotain. Ja vielä kaikki samaan aikaan!"

Valmentaja: "Ja tunnetko olevasi stressaantunut tai ylityöllistetty?"

Asiakas: "Lapseni eivät kuuntele minua! En tiedä miten voisin motivoida heitä tekemään kotitehtäviään!"

Valmentaja: "Käykö asia päivä päivältä raskaammaksi? Tunnetko olevasi jopa täysin neuvoton?"



Keskustelutekniikat

Peilaus

Keskustelemalla toisen ihmisen kanssa me herätämme keskustelukumppanissamme ajatuksia, tunteita ja assosiaatioita sekä parhaassa tapauksessa saamme vahvistuksen sanomallemme. Tarkkailemme kuuntelijamme ja olemme kiinnostuneita tietämään, kuinka tämä henkilö vastaanottaa sanomamme ja reagoi siihen. Tietoinen käsitys siitä, kuinka muut ihmiset meitä peilaavat, voivat tukea yksilöllistä kehitystämme.

Ympäristömme reaktiot meihin paljastavat jotain itsestämme ja ympäristöstämme. Jokapäiväisessä elämässä meitä ei usein peilata itsellemme hyödyllisellä tavalla. Monet meistä ovat kokeneet traumoja vanhempiemme tai opettajiemme epäsuotuisan peilaamisen myötä, ja kehittäneet erilaisia keinoja niistä selviämiseen. Näistä lapsuudessa hyödyllisiksi osoittautuneista selviytymiskeinoista rakentuu niin sanottuja sisäistettyjä malleja. Ne muodostavat meidän havainnointikykyämme, ajattelutapamme, tunteemme ja käyttäytymisemme. Näiden mallien ymmärtäminen on monien terapia- ja valmennusistuntojen sekä itsetuntemustyöpajojen aiheena.

On olemassa monia tapoja reagoida muiden ihmisten sanomisiin ja peilata niitä. Kuudesta eri peilausmuodosta vain yksi on suotuisa **Peilaustekniikka** käytettäväksi valmennusprosessissa.

- Välinpitämätön Peilaus
- Vähättelevä Peilaus
- Liioitteleva Peilaus
- Vakava ja suora Peilaus
- Narsistinen Peilaus
- Arvostava Peilaus

Esimerkki:

Tyttö juoksee keittiöön kertomaan äidilleen innostuneena aamun tapahtumista koulussa:

”Äiti, meillä oli koe tänään, ja minä sain kympin! Opettaja sanoi, että minun koevastaukseni oli koko luokan paras. Jotkut luokkatovereistani olivat tosi kateellisia.”

Välinpitämätön Peilaus

(Äiti jatkaa touhujaan keittiössä kiinnittämättä lapseensa mitään huomiota. Hän ei reagoi millään tavalla tytön puhuessa) *”Mene käsipesulle! Ruoka on valmista.”*

Vähättelevä Peilaus

(Vaimealla, lattealla äänellä) *”Tulet saamaan vielä monta kymppiä, tytöt ovat aina parempia koulussa kuin pojat. Minä sain itsekin aina vain kympejä. Mutta eipä siitä ole paljon iloa ollut.”*

Liioitteleva Peilaus

(Innostuneella äänellä) *”Tulet saamaan vielä monet kymmit! Huomisesta lähtien panostat siihen, että sinusta tulee luokan paras! Myöhemmin saat lukioista huippuarvosanat ja pääset yliopistoon, sitten saat hyvän työpaikan ja tienaat paljon rahaa!”*

Vakava ja suora Peilaus

(Vakavalla äänellä) *”Oletko jo tehnyt läksysi tältä päivältä? Tämän päivän suoritukset koulussa eivät merkkää huomenna enää mitään!”*

Narsistinen Peilaus

(Lopettaa askareet keittiössä) *"Ai niinkö? Tämä tuokin mieleeni muistoja omasta koulumenestyksestäni! Huippuarvosanat saivat minut opiskelemaan entistäkin ahkerammin. Olenko koskaan kertonut, että minun aikamani kouluissa oli..."* (jatkaa omaa tarinaansa)

Arvostava Peilaus

(Kiinnostuneena, keskittyneenä ja ottaa katsekontaktin lapseen) *"Kultaseni, sehän on hienoa! Olen todella ylpeä sinusta. Tätä tulisi juhlistaa, mitä sinä haluaisit tehdä?"*

Kaikki nämä tyyli ovat mahdollisesti meille jo tuttuja. Käytämme niitä tiedostamatta jokapäiväisissä tilanteissa, emmekä välttämättä ymmärrä peilaustyyliimme seurauksia tai mitä tunteita se herättää keskustelukumppanissamme.

Valmennustilanteessa on tärkeää peilata asiakasta hänen edistymisen ja tavoitteen saavuttamisen kannalta edullisella tavalla. On ensiarvoisen tärkeää, että valmentaja kehittää arvostavaa peilaustekniikkaansa ja käyttää sitä valmennustilanteissa. Valmentajan on hyvä tietää, mitä peilaustekniikkaa hän käyttää itse tiedostamattaan päivittäisissä kanssakäymisissään. Valmentajan on myös suositeltavaa kokea viisi epäedullista peilaustekniikkaa ymmärtääkseen, kuinka ne vaikuttavat tunteisiin ja miksi niitä pitäisi välttää.

Valmennusprosessi

Tavoitteiden asettaminen

Valmennusprosessin kannalta on tärkeää asettaa tavoitteeksi sopiva ja saavutettavissa oleva tavoite. Tällaisia tavoitteita kutsutaan **SMART-tavoitteiksi**.

Specific – Tarkka

Measurable – Mitattavissa oleva

Achievable – Saavutettavissa oleva

Relevant – Relevantti

Time-based – Aikaan perustuva

TARKKA

Jotta asiakas voi määritellä itselleen tavoitteen, hänen tulee ensin tietää, mitä hän haluaa saavuttaa. Mitä tarkemmin tavoite määritellään, sitä suuremmaksi todennäköisyys sen saavuttamisesta kasvaa. Tarkoilla kysymyksillä valmentaja voi johdatella asiakkaan määrittelemään itselleen tavoitteen.

- Mitä haluat saavuttaa?
- Miksi haluat tehdä tämän?
- Mitä sinun on tehtävä ennen tätä?
- Keitä muita on tässä mukana kanssasi?
- Mitkä ovat tämän projektin vaatimukset ja rajoitukset?
- Milloin tavoitteen tulisi olla saavutettu?

MITATTAVISSA OLEVA

On tärkeää pystyä mittaamaan edistymistä ja lopullista saavutusta. Tämä auttaa pitämään motivaatiota yllä ja kertomaan, koska tavoite on suoritettu.

- Kuinka paljon...?
- Kuinka monta...?
- Mistä tiedät, että olet saavuttanut tavoitteesi?
- Mistä muut mukana olevat henkilöt tietävät sinun saavuttaneen tavoitteesi?
- Mitkä asiat tulevat muuttumaan sen jälkeen, kun olet saavuttanut tavoitteesi?
- Kuinka pystyt havaitsemaan muutokset?

SAAVUTETTAVISSA OLEVA

Asiakkaan itselleen asettaman tavoitteen tulisi olla hänen oman suorituskykynsä rajoissa. Ympäristön muutoksia vaativaa tavoitetta on mahdotonta saavuttaa, jos ympäristöllä ei ole asiakkaan kanssa yhteneväistä tavoitetta. Tavoitteen tulisi olla myös asiakkaan omien aikarajoitteiden ja resurssien mukainen. Asiakas, jolla on kokopäivätyö ja perhe, ei voi asettaa itselleen tavoitetta, joka vaatii täyspäiväisen panostuksen.

- Kuinka voit saavuttaa tämän tavoitteen yksin?
- Mitä muita muutoksia tarvitaan, jotta tavoite voidaan saavuttaa?
- Kuinka voit vaikuttaa niihin muutoksiin?
- Kuinka paljon henkilökohtaisia resursseja tämän tavoitteen saavuttaminen vaatii?
- Kuinka realistinen tavoite tämä on nykyisessä tilanteessasi?
- Kuinka saat itsellesi kaiken tarvittavan energian tämän tavoitteen saavuttamiseksi?

RELEVANTTI

Tavoitteen tulisi olla erittäin merkityksellinen asiakkaalle ja sen saavuttamisen tulisi tuoda tärkeitä muutoksia hänen elämäänsä. Tavoitteet, jotka ovat tärkeitä vain muille ihmisille, ei voida asettaa henkilökohtaiseksi tavoitteeksi, vaan sen tulisi olla asiakkaan omien arvojen täyttymys.

- Mitä tämä tavoite merkitsee sinulle?
- Mitkä arvot liittyvät tähän tavoitteeseen läheisesti?
- Mitkä tarpeet ja tunteet liittyvät tähän tavoitteeseen läheisesti?
- Kuinka paljon elämäsi on muuttunut tavoitteen saavuttamisen jälkeen?
- Kuinka tavoite sopii tulevaisuuden suunnitelmiisi?
- Mitä tapahtuu, jos et muuta mitään?

AIKAAN PERUSTUVA

Paraskaan tavoite ei ole minkään arvoinen, jos sen saavuttamiseksi ei aseteta aikarajaa. Vaikka asiakkaalla ei olisikaan aikarajaa tavoitteelleen, on sen asettaminen tärkeää, sillä mieli vastaa hyvin tiettyihin vaatimuksiin. Päivämäärän asettaminen ja toimintasuunnitelman luominen muistuttavat asiakasta tavoitteen tärkeydestä.

- Milloin aiot saavuttaa tavoitteen?
- Milloin se on realistista saavuttaa?
- Kuinka paljon aikaa tarvitset sen saavuttamiseen?
- Mitä muuta sinun tulee tehdä tänä aikana?
- Kuinka paljon omia resurssejasi (aikaa, energiaa, vaivaa yms.) voit käyttää tähän projektiin?



Valmennusetiikka

Tehokkaalle ryhmätyöskentelylle on tärkeää luoda perusta valmennusetiikan avulla. Kerro tarkasti mitä olette tekemässä, ja kuinka tässä ei ole vääriä tai oikeita vastauksia, vaan opitte yhdessä matkalla. Muistuta, että teidän tulee yhdessä muodostaa valmentajan ja valmennettavan välinen suhde olemalla rehellisiä toisillenne ja kertomalla tunteistanne. Tehokkaan viestinnän takaamiseksi teidän tulee informoida asiasta myös muita mukana olevia henkilöitä. Ole läsnä ja kuuntele aktiivisesti ryhmässä. Tärkeintä ei ole se, että kuunteleeko ryhmä sinua, vaan se, ovatko he täysillä jutussa mukana. Prosessin johtaminen on opettajan/valmentajan rooli. Tee alusta asti selväksi, että opiskelijat ovat itse vastuussa omasta oppimisestaan sekä tekevät omat päätöksensä, ja siten seisovat myös niiden takana. Tue opiskelijoita heidän tehdessä vääriä valintoja muistuttamalla, että niistä voidaan oppia. Älä kuitenkaan anna heille suoraan oikeita vastauksia – tehtäväsi on johtaa heitä kohti tietoa ja oikeita vastauksia.

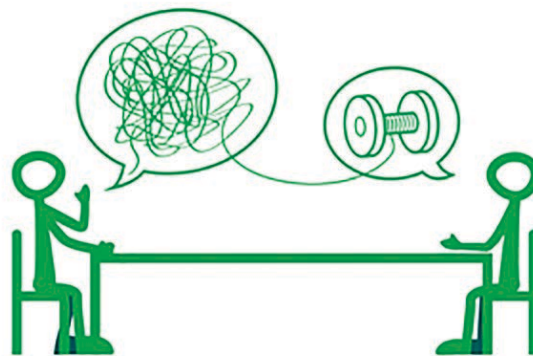
ICF on johtava valmennukseen liittyvien määritelmien ja filosofian kehittäjä, ja se on laatinut joukon eettisiä normeja, joita kaikki ICF:n jäsenet sitoutuvat ylläpitämään. Katso lisätietoja alla olevasta linkistä.

ICF Core Competencies

<https://coachfederation.org/app/uploads/2017/12/CoreCompetencies.pdf>

The ICF Code of Ethics

https://www.nilsyrpalo.com/docs/ICF_code_of_ethics.pdf



Kuva 4: Valmennusprosessi (Vasemmalla: valmennettava, oikealla: valmentaja)

Päivä 3: Valmennustyökalut

Päivä 3: Työpajan aiheet:

- Vahvuuksien työstäminen
- Osaamispylväs
- Toiminnan suunnittelu
- Päätöksenteko

Alkupohdinta:

- Mitkä ovat omat oppimistavoitteesi tälle päivälle?

Harjoituksia:

1. Vahvuuksien työstäminen

- Lue huolellisesti luku "Vahvuuksien määrittely" ja listaa kolme henkilökohtaista vahvuuttasi ja kolme ammatillista vahvuuttasi. Pohdi, ja tee itsellesi SWOT ja SWOT MIX.

2. Osaamispylväs

- Lue huolellisesti luku "Osaamispylväs" ja suunnittele oma pylvääsi suurelle paperille. Muodostakaa kolmen hengen ryhmiä, ja käyttäkää tätä ryhmässä valmennusprosessin lähtökohtana. Jokainen ryhmä käy prosessin läpi kolme kertaa, vaihtaen aina rooleja – valmentaja, asiakas, tarkkailija. Jokaisen tulisi olla kussakin roolissa kerran. Yhden valmennusprosessin (15 minuuttia) roolit ovat seuraavat:

Valmentaja – Pyytää asiakasta piirtämään tai selittämään oman osaamispylväänsä ja auttaa häntä etsimään lisää osaamisalueita kysymällä sopivia kysymyksiä.

Asiakas – Pohtii ja tutkii omaa osaamistaan ja yrittää löytää lisää osaamisalueita valmentajan kysymysten avulla

Tarkkailija – Tarkkailee valmennusprosessia ja antaa valmentajalle palautetta. Palautetta tulee antaa kuitenkin vain prosessista, ei antaa neuvoja tai tuomita.

PALAUTTEEN ANTAMINEN:

1. Missä sinä mielestäni onnistuit valmentajana, oli...
2. Ensi kerralla voisit ehkä ... hieman lisää.

PALAUTTEEN VASTAANOTTAMINEN: Vastaa vain KIITOS!

Valmentaja voi vain sanoa kiitos, ja pohtia myöhemmin mitä tehdä asialle.

Älä pyytele anteeksi tai selittele.

3. Toiminnan suunnittelu ja päätöksenteko

- Lue huolellisesti, ja tee oma toimintasuunnitelmasi ja päätösanalyysisi.

Pohdintaa kolmannen päivän/työpajan jälkeen:

- Mikä oli paras oivalluksesi tänään? Kuinka se auttaa sinua kehittymään? Miltä muiden valmentaminen tuntui?
- Mikä oli haastavaa ja mikä tuntui helpolta?
- Mitä aiot seuraavaksi?

Vahvuuksien määrittely

Usein meille suurinta mielihyvää tuottavat asiat, joissa olemme hyviä – kun saamme pelata vahvuuksillamme. On tärkeää osata tunnistaa vahvuutensa, jotta elämä ja työpaikka toisivat meille mahdollisimman paljon nautintoa.

- Valitse viisi henkilöä, joita kunnioitat, ja joista ainakin kaksi tuntee sinut ammatillisesti. Pyydä heitä kertomaan, mitkä heidän mielestään ovat kolme suurinta vahvuuttasi. Anna heille hieman aikaa pohdita asiaa. Kirjoita heidän antama palaute ylös.
- Valitse kolme ammatillista ja kolme henkilökohtaista ja todellista vahvuutta, joista itse pidät. Kerro jokaisesta kolmesta vahvuudesta esimerkki omasta elämästäsi – tilanteista, joissa olet käyttänyt vahvuuttasi eduksesi. Pohdi, mistä siinä pidit ja mikä oli sinulle helppoa.

Kolme ammatillista vahvuutta

1. _____
2. _____
3. _____

Kolme henkilökohtaista vahvuutta

1. _____
2. _____
3. _____

Henkilökohtainen SWOT

- Sisäiset vahvuudet ja heikkoudet
- Ulkoiset mahdollisuudet ja uhkat

<p>Vahvuudet – SISÄISET VAHVUUTENI</p>	<p>Heikkoudet – SISÄISET HEIKKOUTENI</p>
<p>Mahdollisuudet – ULKOISET MAHDOLLISUUDET</p>	<p>Uhkat – ULKOISET UHKAT</p>

SWOT MIX

VAHVUUDET – MAHDOLLISUUDET: Kuinka voin varmistaa, että vahvuuteni tukevat mahdollisuuksiani? Kuinka voin hyödyntää vahvuuksiani?

HEIKKOUEDET – MAHDOLLISUUDET: Kuinka voin kehittää heikkouksiani, jotta ne eivät estäisi minua tavoittelemasta mahdollisuuksiani?

VAHVUUDET – UHKAT: Kuinka voin käyttää vahvuuksiani hyväksi ulkoisten uhkien torjumisessa?

HEIKKOUEDET - UHKAT: Kuinka voin minimoida uhkan, että heikkouteni ja ulkoiset uhkat alkavat ruokkia toisiaan?

Valmennusmenetelmät

Osaamispylväs

Verrataksemme asiaa arkkitehtuuriin, ammatillinen kehityksemmekin vaatii pylväitä tuekseen. Henkilökohtaiset taidot, kyvyt ja vahvuudet voidaan nähdä olevan oman menestyksemme tukipilarit. Jotta voimme realistisesti mitata menestystä, meidän on oltava tietoisia omista taidoistamme.

Osaamispylväs tarjoaa analyttisen työkalun asiakkaan taitojen ja ydinominaisuuksien nykyisen tilan kartoittamiseen ja on siten erityisen merkityksellinen ammatillisen kehityksen kannalta. Menetelmä keskittyy tiettyihin osaamisalueisiin ja voi tuoda niistä esille mahdollisia kehityskohteita. Haastattelussa valmentaja oppii asiakkaan itsehavainnointikyvystä sekä havainnointikyvystä muita kohtaan ja yrittää kartoittaa tarakan kuvan asiakkaan osaamisesta.

Tämän analyysin aihe on rakennettu seuraaviin kolmeen kenttään:



Tekniset Taidot

Nämä pätevyudet hankitaan opiskelemalla, kurseilla ja koulutuksissa. Valmentaja kysyy asiakkaalta hänen opiskelustaan, ammateistaan ja työkokemuksestaan sekä kysyy, millaisia taitoja hän on niissä oppinut.

Yksilölliset Taidot

Kaikki asiakkaan ominaisuudet ja vahvuudet, jotka tukevat tavoitteen saavuttamista, listataan tähän kenttään. Valmentaja kysyy, millaisia ominaisuuksia asiakkaalla on ja mikä auttaa häntä onnistumaan missä tahansa, tilanteesta riippumatta.

Sosiaalinen osaaminen

Nämä ovat asiakkaan ne vahvuudet ja kyvyt, jotka ovat osoittautuneet hyödyllisiksi vuorovaikutuksessa muiden ihmisten kanssa. Valmentaja kysyy asiakkaalta, kuinka hän käsittelee ympäristöään ja millaisilla ominaisuuksilla hän onnistuu ihmissuhteissaan.

Menetelmä suoritetaan seuraavalla tavalla:

1. Valmentaja selittää kolme osaamisaluetta.
2. Valmentaja piirtää pylvään ja pyytää asiakasta jakamaan pylvään kolmeen osaan sen mukaan, kuinka hyvin kunkin osa-alueen kokee hallitsevansa.
3. Asiakas kirjoittaa kaikki omat vahvuutensa ja taitonsa paperille tai erillisille korteille.
4. Valmentaja ja asiakas jäsentelevät kaikki taidot pylvään kolmeen osaamisalueeseen.
5. Asiakasta pyydetään keksimään kaksi henkilöä kuvitteellista haastattelua varten, jossa kysytään asiakkaan taidoista. Asiakas valitsee ensimmäisen henkilön ammatillisesta lähipiiristään ja toisen henkilön ystävä- tai perhepiiristään.
6. Valmentaja kysyy kahdelle valitulle henkilölle kohdistettuja epäsuoria kysymyksiä asiakkaan taidoista ja pätevyydestä. Hän lisää uudet taidot osaamispylvääseen.
7. Valmentaja kysyy asiakkaalta, mitkä taidot ovat hänelle itselleen kaikkein tärkeimpiä.
8. Valmentaja piirtää toisen pylvään, ja pyytää asiakasta jakamaan sen kolmeen osaan löydettyjen taitojen määrän mukaan.
9. Asiakasta pyydetään tutkimaan kahta pylvästään. Valmentaja antaa palautetta pylväiden eroista ja antaa oman tulkintansa pylväistä.
10. Valmentaja kysyy, mitä ominaisuuksia asiakas on aina itsessään arvostanut ja mitkä ominaisuudet hän on jättänyt huomiotta.
11. Lopuksi asiakasta pyydetään arvioimaan ja tiedostamaan saadut tulokset. Tarkemmin sanottuna asiakkaan tulisi pohtia, mitä asioita hän voisi nyt muuttaa ollessaan tietoinen taidoistaan ja miettiä, mitä tämä merkitsee tavoitteen saavuttamisen kannalta. Tämä voidaan suorittaa kotitehtävänä ja tuloksia voidaan pohtia seuraavalla tapaamiskerralla.

Osaamispylvään tuloksia voidaan käyttää siltana valmennusprosessin ratkaisuvaiheeseen.

Valmennusmenetelmät

Toiminnan suunnittelu

Henkilökohtaisen tavoitteen asettaminen ja toimintasuunnitelman teon yhdistelmä antaa hyvät lähtökohdat työskentelylle. On paljon helpompaa nähdä, mitä on tehtävä, kun tavoite on jaettu pienempiin vaiheisiin, niin sanottuihin alatavoitteisiin. Valmentaja voi auttaa asiakasta suunnittelemaan työvaiheet kysymällä muutamia kysymyksiä ja havainnollistamalla prosessia.

1. Valmentaja kysyy asiakkaalta, mikä hänen tavoitteensa on ja koska se tulisi olla saavutettuna. Valmentaja piirtää aikajanan nykyhetkestä siihen pisteeseen, jolloin tavoite tulisi olla suoritettu. Moneksi asiakkaalle ei ole täysin selvää, mikä on realistinen aikatavoite. Silloin valmentaja voi piirtää aikajanan nykyhetkestä kolmen vuoden päähän. Janan alku- ja loppupäähän merkitään konkreettiset päivämäärät.
2. Jotta asia konkretisoituisi, valmentaja pyytää asiakasta kuvittelemaan itsensä kolmen vuoden päähän, kun tavoite on saavutettu. Hän kysyy, mitä asiakas on saavuttanut ja mistä hän tietää saavuttaneensa tavoitteensa.
3. Valmentaja kysyy, mitä asiakkaan tulee tehdä päästäkseen tavoitteeseensa ennen kyseistä aikaa. Valmentaja yrittää selvittää konkreettiset toimenpiteet, jotka ovat välttämättömiä tavoitteen saavuttamiseksi. Jokaisen yksittäisen toimenpiteen kohdalla valmentaja kysyy, milloin asiakas haluaa sen suorittaa ja merkitsee tehtävän aikajanelle.
4. Valmentaja keskittyy nyt niihin asioihin, jotka tulivat esille haastattelun viimeisessä osassa, ja kysyy samat kysymykset. Tätä toistetaan kunnes realistinen toimintasuunnitelma järkevillä alatavoitteilla ja aikarajoilla on saatu aikaiseksi.
5. Valmentaja pyytää asiakasta katsomaan toimintasuunnitelmaa ja antaa hänelle mahdollisuuden kysyä tai ilmaista mahdollisia huolenaiheita. Asiakkaan kysymykset ja huolenaiheet voivat viitata siihen, että joitain välttämättömiä edellytyksiä tavoitteen saavuttamiseksi ei ole otettu huomioon. Nämä voivat olla yksityiskohtia, jotka muuttavat toimintasuunnitelmaa tai esimerkiksi henkilökohtaisia pelkoja, jotka tulee kohdata. Jos ne ovat vain yksityiskohtia ja lisäyksiä toimintasuunnitelmaan, valmentaja jatkaa haastattelua ja saattaa toimintasuunnitelman hiomisen loppuun. Jos asiakas ilmaisee henkilökohtaisia pelkoja, voidaan hänelle tarjota uusi valmennusprosessi omien pelkojensa käsittelemiseksi.

Esimerkki:

- Mitä tarkalleen ottaen haluat tavoittaa kolmessa vuodessa, esimerkiksi helmikuussa 2023?
- Haluaisin omistaa asianajajatoimiston muutamalla kollegalla ja sihteerillä.
- Kuinka monta asiakasta haluat saavuttaa siihen mennessä?
- Vähintään kymmenen asiakasta.
- Milloin sinulla on oltava viisi asiakasta hankittuna, jotta sinulla voi olla kymmenen asiakasta vuonna 2023?
- Syyskuussa 2022.
- Mitä tarvitset, jotta saat lisää asiakkaita?
- Toimiston, ensimmäisen asiakkaan, markkinoinnin...
- Milloin aiot siirtyä kollegoidesi kanssa toimistoon työskentelemään?
- Lokakuussa 2022.
- Mitä asioita tulee olla tehtynä ennen muuttoa?
- Minun täytyy ottaa selville kuka työskentelisi kanssani.
- Mitä sinun tulee selvittää siitä?
- Minun täytyy ottaa yhteyttä niihin kollegoihin, joiden kanssa voisin kuvitella perustavani yritystä.
- Milloin tämä on realistista toteuttaa?
- Elokuussa
- Ja mitä muuta sinun on tehtävä ennen uuteen toimistoon siirtymistä?
- ...

Valmennusmenetelmät

Päätöksenteko

Päätöksenteko näyttelee keskeistä roolia useimmissa valmennuskysymyksissä. Monissa valmennusprosesseissa tulee hetkiä, jolloin asiakkaan on väistämättä tehtävä päätöksiä koskien tavoitettaan. Tällaisissa tapauksissa päätöksenteko voidaan ottaa alatavoitteeksi. Päätösanalyysi on työkalu, jota käytetään päätöksenteon tukemiseen.

Kyseessä on kognitiivinen menetelmä, jota voidaan soveltaa melkein kaikkiin tilanteisiin, joissa on tehtävä jonkinlainen päätös.

1. Asiakas luettelee kaikki mahdolliset vaihtoehdot, joiden joukosta lopullinen päätös on tehtävä.
2. Valmentaja luo jokaiselle vaihtoehdolle kaavion PLUSSAT- ja MIINUKSET-sarakkeilla ja luettelee kunkin vaihtoehdon hyvät ja huonot puolet sarakkeisiin. Niitä pidetään positiivisina ja kielteisinä perusteina kullekin vaihtoehdolle. Valmentaja voi käyttää tätä visualisointia varten esimerkiksi valkotaulua, fläppitaulua, paperia tai ilmoitustaulua, johon voidaan jäsenellä kortteja. Asiakas on voinut tehdä tämän jo edellisen tapaamiskerran kotitehtävänä.
3. Asiakas käy läpi ja punnitsee jokaisen argumentin sekä plus- että miinussarakkeesta.
4. Valmentaja pyytää asiakasta tarkastelemaan molempia sarakkeita ja tutkimaan, miltä hänestä tuntuu.
5. Asiakasta pyydetään nyt tekemään vaihtoehtojen joukosta alustava päätös.
6. Valmentaja kehottaa asiakasta pohtimaan ja kertomaan, millaisia seurauksia valitulla vaihtoehdolla olisi.
7. Jos valmentaja kokee, että asiakkaan alustavasti valitsema vaihtoehto paras, hän pyytää asiakasta jättämään asian siihen siltä erää, jotta asiakkaalla on aikaa pohtia asiaa tarkemmin. Joskus asiakas voi kokea tehneensä päätöksen jo tässä vaiheessa. On kuitenkin erittäin suositeltavaa antaa asiakkaalle hieman lisäaikaa, jotta hän voi olla täysin varma päätöksestään.
8. Seuraavassa valmennustapaamisessa valmentaja pyytää asiakasta kertomaan tunteista, joita viime sessio herätti alustavan päätöksen jälkeen. Tämän jälkeen pohditaan, voidaanko kyseistä päätöstä todella pitää parhaana vaihtoehtona.

VAIHTOEHTO A		VAIHTOEHTO B	
Plussat +	Miinukset -	Plussat +	Miinukset -

Päivä 4: Valmennustyökalut

Päivä 4: Työpajan aiheet:

- Arvojen työstäminen
- Business Model Canvas

Alkupohdinta:

- Mitkä ovat omat oppimistavoitteesi tälle päivälle?

Harjoituksia:

1. Arvojen työstäminen

Lue huolellisesti luku "Arvojen työstäminen".

- Määrittele arvot, jotka ovat tärkeimpiä sinulle.
- Kuinka vahvasti elät niiden mukaan. Kuvaa se ARVOYMPYRÄSSÄ.
- Kolmen hengen ryhmissä käyttäkää tätä valmennusprosessin lähtökohtana. Jokainen ryhmä käy prosessin läpi kolme kertaa vaihdellen rooleja. Yhden valmennusprosessin (15 minuuttia) aikana roolit ovat seuraavat:

Valmentaja – Pyytää asiakasta piirtämään/selittämään ARVOYMPYRÄNSÄ ja auttaa asiakasta löytämään siihen lisäsisältöä sopivien kysymysten avulla

Asiakas – Pohtii ja tutkii omia ARVOJAAN ja yrittää löytää niitä lisää valmentajan kysymysten avulla

Tarkkailija – Tarkkailee valmennusprosessia ja antaa valmentajalle palautetta. Palautetta tulee antaa kuitenkin vain prosessista, ei antaa neuvoja tai tuomita.

PALAUTTEEN ANTAMINEN

1. Missä sinä mielestäni onnistuit valmentajana, oli...
2. Ensi kerralla voisit ehkä ... hieman lisää.

PALAUTTEEN VASTAANOTTAMINEN: Vastaa vain KIITOS!

Valmentaja voi vain sanoa kiitos, ja pohtia myöhemmin mitä tehdä asialle.

Älä pyytele anteeksi tai selittele.

2. Business Model Canvas

- Tarkastele Business Model Canvasia ja pohdi, kuinka sitä voisi käyttää sellaisen opiskelijaryhmän valmennuksessa, jolla on jo idea valmiina.

Pohdintaa neljännen päivän/työpajan jälkeen:

- Mikä oli paras oivalluksesi tänään?
- Kuinka se auttaa sinua kehittymään?
- Miltä muiden valmentaminen tuntui?
- Mikä oli haastavaa ja mikä tuntui helpolta?
- Mitä aiot seuraavaksi?

Valmennusmenetelmät

Arvojen Työstäminen

Arvojen työstäminen on valmennusprosessin välttämätön perusta. Arvoanalyysi on kognitiivinen menetelmä, jota voidaan käyttää ongelman tunnistamisen alkuvaiheessa. Arvoanalyysin avulla valmentaja löytää ensimmäiset vihjeet asiakkaan tarpeista ja ihanteista. **Arvo** on yksilölle jotain sellaista, mikä on välttämättömyyttä, jotta hän voi tuntea olonsa turvalliseksi ja tyytyväiseksi. Kun jokin tärkeä arvo ei täytykään, tuntuu kuin jotain puuttuisi. Tunnetta olomme epämiellyttäväksi ja yritämme korjata tilanteen. Arvomme muodostavat sekä syvimpiä tarpeita että rakentavat ihanteemme ja mielihalujemme kohteet. Arvomme motivoivat meitä liikkumaan ja kehittämään itseämme. Ne rakentavat sisäisen kompassin, joka auttaa meitä suuntaamaan askelemme oikeaan suuntaan. Me mittamme arvojemme kautta kuinka onnellisia olemme. Siksi on erityisen tärkeää tutustua asiakkaan arvoihin.

Arvoanalyysin peruseräperiaatteet

- Perusarvojen puuttuminen johtaa kokemukseen riittämättömyydestä ja tyytymättömyydestä
- Yksilö on valmis investoimaan aikaa ja energiaa, jotta keskeinen arvo saadaan täytettyä
- Tärkeisiin arvoihin kytkettyjä tavoitteita noudatetaan voimakkaammin
- Arvojen käsittely on hyvin yksilöllinen parametritila, joka on äärimmäisen tärkeä kaikkiin elämän osa-alueisiin liittyvissä päätöksenteoissa.

Sisäiset ja ulkoiset arvot

Sisäiset arvot rakentavat yksilön oman henkilökohtaisen maailman realiteetit, hänen luonteenpiirteensä, ajatuksensa ja tunteensa sekä mikä on hänelle tärkeää ihmissuhteissa.

Ulkoiset arvot rakentavat näkyviä tai aistillisesti havaittavissa olevia asioita yksilössä, hänen yhteisössään tai yksilölle elintärkeissä paikoissa.

Perusarvot

Ydinarvot ovat korkeimpana arvohierarkiassa. Ne eivät ole korvattavissa millään muulla arvolla, eivätkä ne ole riippuvaisia toisista arvoista. Ne kuvastavat yksilön ihanteita ja tarpeita, jotka säilyvät muuttumattomina ajan myötä ja eri tilanteissa.

Valmennusprosessissa on hyvä yrittää päästä syvälle asiakkaan arvomaailmaan, jotta perusarvot saadaan selville.

Esimerkki:

- Asiakas nimeää rahan yhdeksi arvoistaan.
- Valmentaja kysyy, mistä syystä asiakas tarvitsee rahaa ja mitä tapahtuisi, jos hänellä ei olisikaan sitä tarpeeksi.
- Asiakas vastaa, että hän tarvitsee rahaa matkustamiseen ja talon rakennukseen.
- Valmentaja kysyy uudelleen, mitä asiakas haluaa saavuttaa matkustamisella ja mitä talon omistamisella.
- Tämän keskustelun lopputuloksena valmentaja on saanut selville kaksi asiakkaan perusarvoa: seikkailunhalun ja turvallisuuden tunteen.

Arvoympyrä

Valmennusprosessissa arvoanalyysin tulokset hahmotetaan **arvoympyrässä**. Tässä ovat arvoympyrän aikaansaamiseksi tarvittavat vaiheet:

1. Ensimmäinen askel on saada asiakkaan arvot selville sen suuremmin käsittelemättömänä tietona:
 - a) Tämä voidaan tehdä kysymällä asiakkaalta suoraan hänen tärkeimmistä arvoistaan, kuten esitetty luvussa "Arvojen määrittäminen"
 - b) Epäsuorasti kysymysluettelon kautta.

Jälkimmäinen tapa antaa enemmän takeita siitä, että asiakkaan kaikki arvot tulevat ilmi. Voit käyttää mitä tahansa kyselytekniikkaa ja luoda oman kysymyslistasi.

Esimerkki:

- Mikä on sinulle erityisen tärkeää elämässäsi?
- Mitä ominaisuuksia ilman et voi elää?
- Mikä sisäinen olotila on sinulle erittäin tärkeä?
- Mitkä asiat ympäristössäsi ovat sinulle tärkeitä?
- Mitkä asiat ovat sellaisia, joiden puuttumisen huomaat heti?
- Mitä toivot ihmisille, joita rakastat?
- Mitä harrastat vapaa-ajallasi?
- Mieti jotain tilannetta, jossa tunsit itsesi onnelliseksi.
- Mitä ominaisuuksia kyseisellä tilanteella oli?
- Mitä sisäisiä ominaisuuksia kehitit itsessäsi siinä tilanteessa?

Valmentaja yrittää havaita asiakkaan arvoja hänen vastauksiensa perusteella. Tätä varten valmentaja ehdottaa erilaisia käsitteitä, joita hän löytää asiakkaan kertomuksesta, ja jatkaa ehdottamista kunnes oikeat käsitteet löytyvät. On tärkeää käyttää samanlaista sanastoa ja termistöä asiakkaan kanssa. Jokainen löydetty käsite kirjoitetaan paperille tai kortille.

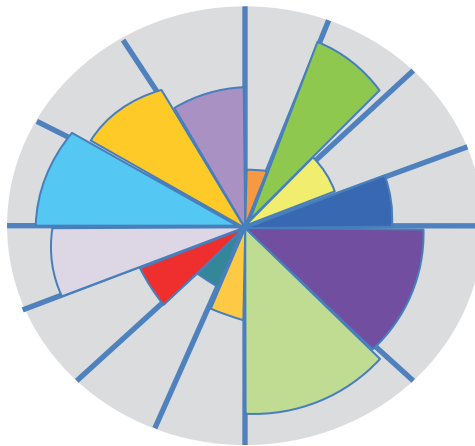
2. Valmentaja ja asiakas määrittelevät, mitä kukin arvo merkitsee asiakkaan elämässä.
3. Kun luettelo arvoista on valmis, asiakasta pyydetään piirtämään ympyrä ja jakamaan se sektoreiksi sekä määrittelemään jokaiselle sektorille sopiva arvo. Tämä voidaan tehdä pidempien valmennustapaamisten yhteydessä tai se voidaan toteuttaa kotitehtävänä kahden valmennustapaamisen välissä.

4. Valmentaja haastattelee asiakasta hänen arvojensa rooleista ja niiden täyttymisestä nykyhetkessä. Kunkin arvon toteutumistasite voidaan kuvata viivalla, joka symboloi kyseisen sektorin kokoa tai värillä alue. Tämän voi suorittaa joko valmentaja tai asiakas.

Esimerkki:

- Jos koko piirakkakuviio symboloi arvon sataprosenttista täyttymistä, kuinka monta prosenttia antaisit sen toteutumistasite nykyisessä tilanteessasi?
 - Jos 0 asteikolla 0-10 tarkoittaa, että arvo ei täyty lainkaan nykyisessä elämässäsi ja 10 tarkoittaa sitä, että se on täysin toteutunut, minkä arvosanan antaisit nykyiselle tilanteellesi?
5. Tuloksena syntynyt arvoympyrä osoittaa, mitkä alueet asiakkaan elämässä ovat tasapainossa ja mitkä alueet sisältävät mahdollisia ongelmia. Näistä tiedoista voi olla hyötyä minkä tahansa toivotun muutoksen käynnistämisesssä tai valmennusprosessin aloittamisessa. Ne voivat ilmaista asiakkaan sisäisiä jarruja tai motivaation lähteitä. Valmentaja voi arvoympyrän avulla varmistua asiakkaan halukkuudesta kulkea kohti tavoitetta.

ARVOYMPYRÄ



Liite A – Arvojen analysoinnin keskeiset kysymykset

Yleiset

- Mikä on sinulle tärkeintä?
- Mikä on lempivärisi? Mitä asioita se tuo mieleesi?
- Mikä on lempieläimesi? Mitä asioita se tuo mieleesi?
- Mitä harrastuksia sinulla on? Mitä ne antavat sinulle?
- Mihin käytät rahasi?
- Millaista ruokaa lempiravintolasi tarjoaa?
- Mitä kaipasit edellisessä työpaikassasi?
- Mistä taidekohteista pidät eniten? Mikä niissä sinua kiehtoo?

Sisäiset

- Millaisia sisäisiä ominaisuuksia rakastamillasi ihmisillä on?
- Mitä sisäisiä vahvuuksia arvostat itsessäsi?
- Mitä sisäisestä maailmastasi puuttuu?
- Keitä historian merkkihenkilöitä ihaillet? Mitä he tuovat mieleesi?
- Mitä ominaisuuksia ihmisellä tulisi olla, jotta hän voisi olla sinun ystäväsi, elämäkumppanisi tai liikekumppanisi?
- Millaiset ihmisten väliset suhteet saavat sinut tuntemaan olosi mukavaksi?
- Mikä tekee perheestäsi arvokkaan sinulle?
- Mitä lemmikkisi merkitsee sinulle?
- Mistä huomaat kiinnostaako sinua jokin keskustelu?

Ulkoiset

- Mihin kiinnität huomiota kun tarkkailet vartaloasi?
- Mistä pidät ulkonäössäsi?
- Mikä saa toisen ihmisen näyttämään silmissäsi viehättävältä?
- Millaisesta käyttäytymisestä pidät?
- Millaisia näkyviä ominaisuuksia ihmisellä pitäisi olla voidaksesi rakastaa häntä?
- Mikä on lempiajanvietettäsi?
- Millaisia asioita punnitsisit, jos olisit palkkaamassa työntekijää?
- Mitä odotat yhteiskunnalliselta ja poliittiselta järjestelmältä?
- Mikä on suosikkikaupunkisi tai -maasi?
- Mitä haluat lomakohteeltasi?
- Mihin kiinnität huomiota asunnon valinnassa?
- Mistä pidät tai et pidä tässä huoneessa?
- Mitä tästä huoneesta mielestäsi puuttuu?

Arvojen määrittäminen

Arvot ovat ehkä elämän palapelisi tärkeimmät palat kun haluat ymmärtää, mikä motivoi sinua ja pitää sinut tyytyväisenä. Meillä kaikilla on arvoja, vaikka emme niitä pääosin tiedosta. Tämä harjoitus nostaa ne pintaan ja auttaa sinua näkemään kristallinkirkkaana omat motivaatiosi lähteet.

Jotta voit olla tyytyväinen työhösi, sinun täytyy kunnioittaa kaikkein tärkeimpiä arvojasi. Pyrimme paljastamaan kaikki arvosi, jonka jälkeen keskitymme niistä viiteen tärkeimpään.

Katso arvotaulukkoa sivun kääntöpuolella.

Pohdi hetki jokaista arvoa ja sen merkitystä sinulle. Kysy itseltäsi onko arvo (1) merkityksetön, (2) melko tärkeä, (3) erittäin tärkeä vai (4) äärimmäisen tärkeä asia elämässäsi.

Merkitse oikeanpuoleiseen sarakkeeseen kutakin arvoa vastaavat merkinnät 1,2,3 tai 4.

Monet arvot vaikuttavat melko samanlaisilta. Jotkut niistä vaikuttavat henkilökohtaisilta arvoilta ja toiset taas enemmän universaaleilta. Älä ole huolissasi siitä, vaan merkkää ylös ne arvot, jotka tuntuvat sinusta oikeilta. Voit halutessasi myös yhdistää niitä, kuten esimerkiksi: arvostus + hyväksyntä + tunnustus.

Kun olet käynyt taulukon läpi, valitse ne arvot, jotka olet merkannut numerolla 4. Jos niitä on viisi kappaletta tai vähemmän, katso myös niitä, jotka olet merkinnyt numerolla 3, ja yritä tunnistaa niistä itsellesi tärkeimmät. Tee luettelo viidestä tärkeimmästä arvostasi.

Jos sinulla on yli kuusi numerolla 4 merkittyä arvoa, tarkastele uudelleen näitä arvoja ja yritä tunnistaa viisi tärkeintä. Kysy itseltäsi: Jos minun pitää valita arvon A ja arvon B välillä, minkä valitsen?

Kun lista viidestä tärkeimmästä arvostasi on valmis, kirjoita se taulukon alla olevaan kenttään.

HUOM! Kyse on sinusta ja sinun arvoistasi. Ole varovainen velvollisuudentunteesi kanssa, äläkä valitse arvoja sen mukaan, että mielestäsi sinun ehkä pitäisi valita se. Hyvä esimerkki tällaisesta on esimerkiksi "rehellisyys". On äärimmäisen tärkeää, että opit oman henkilökohtaisen arvojärjestelmäsi tunnistamisprosessin myötä huomamaan, milloin vastaat muiden tai koko yhteiskunnan arvoihin, ja milloin kuuntelet sydäntäsi.

VALUE TABLE

Saavuttaminen		Oikeudenmukaisuus		Valta	
Tarkkuus		Julkisuus		Painostus	
Aikaansaaminen		Ripeys		Yksityisyys	
Suorittaminen		Eteneminen		Tunnustus	
Hyväksyntä		Vapaus		Kunnioitus	
Seikkailunhalu		Ystävyyys		Tuloksetuus	
Esteettisyys, kauneus		Hauskanpito		Riskien ottaminen	
Intellektuellisuus		Harmonia		Romantiikka	
Epäitsekkyys		Toisten auttaminen		Rutiinit	
Arvostus		Rehellisyys		Turvallisuus	
Taiteellisuus		Huumori		Taloudellinen turvallisuus	
Aitous		Mielikuvitus		Itsestä huolehtiminen	
Itsemääräämisoikeus		Itsenäisyys		Itseilmaisuus	
Tasapaino		Vaikuttaminen		Aistillisuus	
Muiden aktivointi		Suoraselkäisyys		Palvelu	
Flow-tilassa oleminen		Älykkyys		Yksinäisyys	
Olla paras versio itsestä		Läheisyys		Hengellisyys	
Joukkoon kuuluminen		Vaistoamiskyky		Status	
Haasteellisuus		Ilo		Menestys	
Selkeys		Oikeus		Tuki	
Sitoutuminen		Lupauksien pitäminen		Opettaminen	
Myötätunto		Johtajuus		Tiimityöskentely	
Yhtenäisyys		Oppiminen		Jännitys	
Yhteenkuuluvuus		Vapaa-aika		Suvaitsevaisuus	
Avustaminen		Rakkaus		Perinteet	
Yhteistyö		Uskollisuus		Luottamus	
Luovuus		Merkityksellisyys		Vaihtelu	
Luotettavuus		Päätösten tekeminen		Elinvoimaisuus	
Suoruus		Raha		Hyvinvointi	
Helppous		Uskonto		Voittaminen	
Tyylikkyys		Luonto		Viisauts	
Henkinen hyvinvointi		Huolehtivaisuus		Työ	
Empaattisuus		Avoimuus		Muu:	
Voimauttaminen		Järjestys		Muu:	
Energia		Kumppanuus		Muu:	
Viihdyttäminen		Intohimo		Muu:	
Ympäristö		Rauha		Muu:	
Tasa-arvo		Mielenrauha		Muu:	
Erinomaisuus		Henkilökohtainen kasvu		Muu:	
Innokkuus		Vastuuntunto		Muu:	
Taitavuus		Olla edelläkävijä		Muu:	

VIISI TÄRKEINTÄ ARVOA

Kirjoita tähän viisi tärkeintä arvoasi ja niiden kuvaukset.

Arvo	Kuvaus

Valmentamisen lyhyt yhteenveto:

Valmennustaidot		Valmennustyökalut
Kuunteleminen	G	SMART-tavoitteet
Kysely	R	Toiminnan suunnitelma
Tiivistäminen	O	Osaamispylväs
Peilaus	W	Päätöksenteko Arvot
Käytä aina		Käytä tarpeen mukaan

Business Model Canvas

Mikä on Business Model Canvas (BMC)

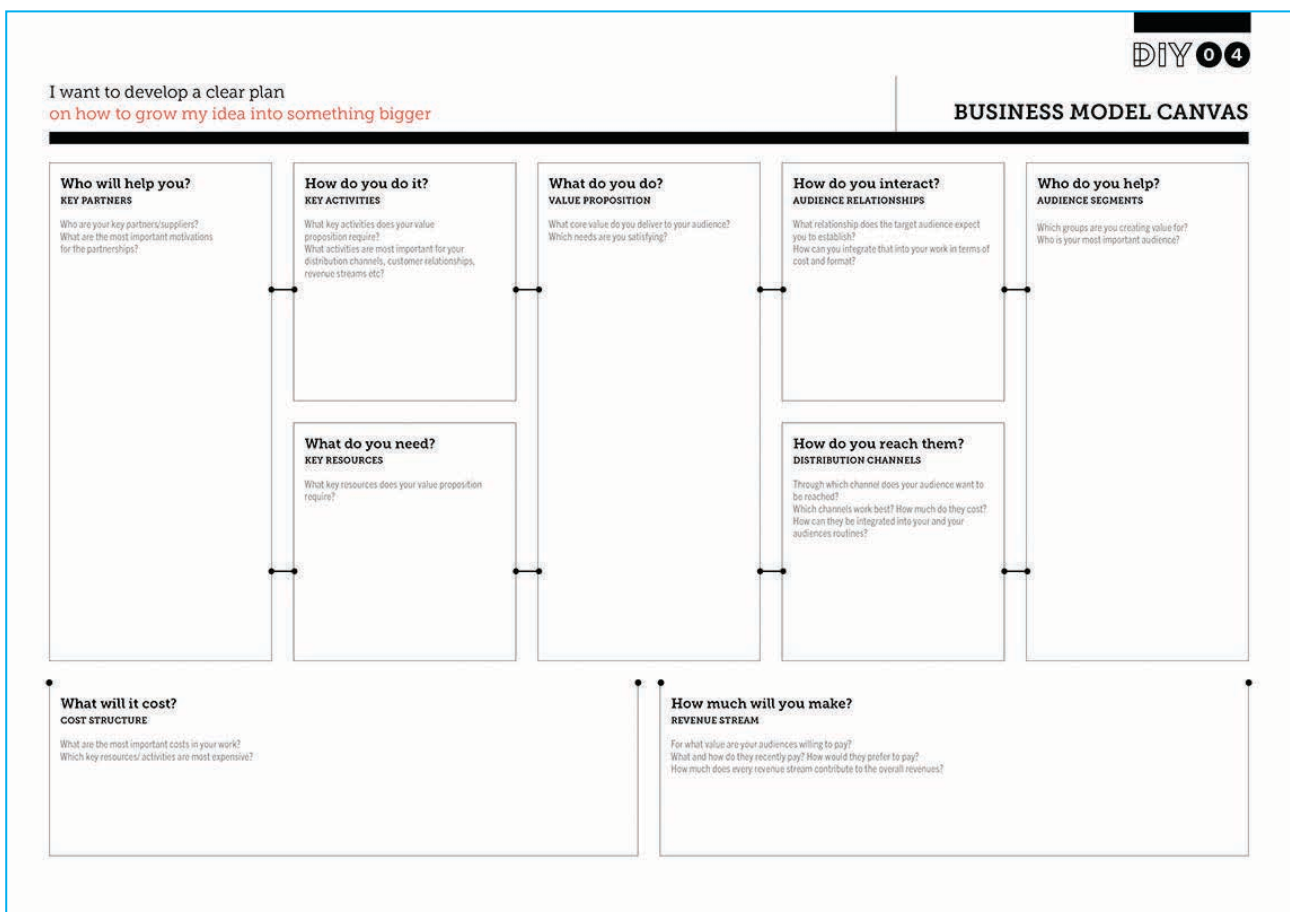
Alex Osterwalderin luoma Business Model Canvas auttaa sinua määrittämään ja linjaamaan liiketoimintaasi yksinkertaisella ja luovalla tavalla. Business Model Canvas tarjoaa sinulle yhdeksän keskeistä liiketoiminnan elementtiä, jotta et unohda ottaa huomioon yhtäkään yrityksesi tärkeimmistä osa-alueista. Täyttämällä Business Model Canvasin olet jatkuvasti tietoinen projektisi kokonaiskuvasta.

Milloin käyttää Business Model Canvasia

Käytä Business Model Canvasia, kun haluat kuvata yrityksesi liiketoimintamallia tai muokata sitä. Huomioi, että Canvas tulee tarkistaa säännöllisesti, sillä kaikki siinä luetellut tekijät voivat muuttua ajan myötä.

Kuinka käyttää Business Model Canvasia

Business Model Canvas sisältää yhdeksän saraketta, jotka kuvaavat yritystäsi. Täytä jokainen sarake post-it-muistiinpanoilla, linkeillä, kirjoituksella, kuvilla ja videoilla. Tee yhteistyötä tiimisi kanssa löytääksesi parempia tapoja kuvata omaa yritystäsi.



Business Model CANVAS – Verkossa <https://miro.com/templates/business-model-canvas/>

Päivä 5: Kuinka toteuttaa valmennus?

Päivä 5: Työpajan aiheet:

- Kuinka toteuttaa valmennus NET-ENT-moduulissa?
- Kuinka toteuttaa valmennus organisaation sisällä?

Alkupohdinta:

- Mitkä ovat omat oppimistavoitteesi tälle päivälle?

Harjoitukset:

1. Kuinka toteuttaa valmennus NET-ENT-moduulissa?

Kehittäkää ideoita ja suunnitelmia ryhmissä.

Valmistakaa valitsemanne esitys.

Esittäkää ryhmien ideat muille osallistujille.

Antakaa palautetta ja tehkää yhteenveto.

2. Kuinka toteuttaa valmennus organisaation sisällä?

Kehittäkää ideoita ja suunnitelmia ryhmissä.

Valmistakaa valitsemanne esitys.

Esittäkää ryhmien ideat muille osallistujille.

Antakaa palautetta ja tehkää yhteenveto.

Pohdintaa viidennen päivän/työpajan jälkeen:

- Mikä oli paras oivalluksesi tänään?
- Kuinka se auttaa sinua kehittymään?
- Miltä muiden valmentaminen tuntui?
- Mikä oli haastavaa ja mikä tuntui helpolta?
- Mitä aiot seuraavaksi?

Mitä opit ja koit NET-ENT-koulutusviikon aikana? Voit kirjoittaa tai piirtää oppimasi.



6. Johtopäätökset

NET-ENT-moduuli **voi parantaa jo olemassa olevaa oppijaksoa**, mutta se tuo myös uutta ja epätavanomaista sisältöä oppilaitoksiin, etenkin sen henkilökohtaisen kasvun ja yrittäjähenkisen painotuksen ansiosta. Toisaalta se voidaan myös **toteuttaa itsenäisenä moduulina tai kurssina**.

NET-ENT-moduuli voidaan toteuttaa:

- Avoimena oppijaksona
- Projektityönä
- Valinnaiskursseina
- Harrastuskursseina
- Uraohjauksena
- Jo olemassa olevien kurssien yhteydessä.

Se esittelee:

- Innovatiivisia oppimis – ja opetusmenetelmiä
- Vahvaa yhteyttä eri ohjelmien opettajien ja opiskelijoiden välillä
- Eri tiedekuntien kansallista ja kansainvälistä yhdistymistä
- Työelämän ammattilaisten aktiivista osallistumista opetus – ja oppimisprosessiin
- Opiskelijoiden ja opettajien mahdollisuutta itsenäisesti valita kurssin opetus sisältö ja -menetelmät.

Mutta mikä tärkeintä, tämä moduuli saa opiskelijat innostumaan oppimisesta oman itsensä, eikä vain arvosanojen, vuoksi. He luovat yhdessä sisältöä ja työstävät sitä, ja he ovat sisäisesti motivoituneita ja ovat vastuussa omasta kehityksestään ja oppimisestaan. Sinun tulee vain oppia menetelmät ja valita niistä sopivimmat. Myös opettaja tulee kasvamaan yhdessä opiskelijoiden kanssa tämän moduulin myötä. Hänet asetetaan tilanteeseen, jossa hän ei tiedä kaikkea etukäteen, vaan luo oppimistilanteen ja opetusmenetelmät yhdessä opiskelijoiden kanssa. Hänestä tulee opiskelijoille mentori ja valmentaja, jolloin lähestymistapa opetukseen on aivan erilainen. Asetamme yhdessä tavoitteen ja luomme yhdessä resurssit päästäksemme tavoitteeseemme.

Me kaikki kehitämme yrittäjähenkistä ajattelutapaamme asettamalla itsemme täysin uusiin tilanteisiin, tietämättä mihin joudumme. Tämä voi olla klassisen opettajan kannalta varsin stressaavaa. Se vaatii rohkeutta, mutta se kannattaa.

Aloitetaan.



7. Lähteet

- **EntreComp: The Entrepreneurship Competence framework**
<https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework>
- **Writing and Using Learning Outcomes – Practical Guide**
<https://www.cmepius.si/wp-content/uploads/2015/06/A-Learning-Outcomes-Book-D-Kennedy.pdf>
- **National Qualifications Framework - Developments in Europe:**
<http://www.cedefop.europa.eu/sl/publications-and-resources/publications/4137>
- **Spodbude podjetništvu in podjetnosti v Sloveniji**
<https://mfdds.si/wp-content/thesis/skins/classic-r/files/monografije/978-961-6813-28-0.pdf>
- **Izhodišča za pripravo izobraževalnih programov nižjega in srednjega poklicnega izobraževanja ter programov srednjega strokovnega izobraževanja**
http://www.cpi.si/files/cpi/userfiles/Datoteke/kurikulum/Izhodisca2016_srednjesolska_cistopis.pdf
- **Ključna kompetenca podjetništvo kot element priprave izvedbenega kurikula**
http://www.cpi.si/files/cpi/userfiles/Datoteke/Publikacije/kljucna_kompetenca_podjetnistvo.pdf

Lisätietoa:

- **EU-projektin nettisivut**
Linkki: <http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/projects/eplus-project-details/#project/6732d822-1b78-46a0-8135-c505f3917f02>
- **NET-ENT-projektin nettisivut**
Linkki: <http://netent.scng.si/>

Digital Tools:

- 1 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO – SETŠ – SI
https://youtu.be/_uuFtm5mkEo
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=T2SsjHOaMNYDDWWHIKzQAOT2>
- 2 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - Jacket with solar panels – SŠOF – SI
<https://youtu.be/33H7xWhzOKc>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=d2MNNhmke7KTSakVgMHlygSG>
- 2 a M - SOLARIX Solar Panel Jacket
<https://www.youtube.com/watch?v=xpObAhLZrcE>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=M2jVTiDCqNWLad6hZQ7IKGz8>
- 3 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - BENCHES for different regions of Slovenia – SŠOF – SI
<https://youtu.be/hD6-3lvh8uE>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=aKifubSpS9KdJNCQ9C1Hd2Gi>
- 4 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - Resles mobile application – SŠOF – SI
<https://youtu.be/psKzSQOYXuc>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=AslOXEZKJM5SHBwglqYTM5bl>
- 5 M - PILOT IMPLEMENTATION - INTERVIEWS – SŠOF – SI
<https://youtu.be/EYetxIKgumE>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=tDneQjDHjGXZMMWJhm2hlmA6>
- 6 M - Brochure – JACKET with solar panels – SŠOF – SI
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/6_M_Brochure_JACKET_with_solar_panels_SŠOF_SI.pdf
- 7 M - Brochure - BENCHES for different regions of Slovenia – SŠOF – SI
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/7_M_Brochure_BENCHES_for_different_regions_of_Slovenia_SŠOF_SI.pdf
- 8 M - Brochure - RESLES BRANDBOOK – SŠOF – S
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/8_M_Brochure_RESLES_BRANDBOOK_SŠOF_SI.pdf
- 9 M - Brochure – NET-ENT PUBLICATION – SŠOF – SI
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/9_M_Brochure_NET_ENT_PUBLICATION_SŠOF_SI.pdf
- 11 HB - P2 - S1 - CREATIVE PROCESS - 11 PHASES – SŠOF - SI
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/11_HB_P2_S1_CREATIVE_PROCESS_11_PHASES_SŠOF_SI.pdf
- 16 M - PILOT - TEACHER Perspective - Haaga - Helia – FI
https://youtu.be/_vfMGBwwSc
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=c1EbHP7FghcVPVWZheX15IBz>
- 17 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - Haaga-Helia – FI
<https://youtu.be/r4TWB1IS1oM>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=c1Oh6UYcTjqxJYVHaMGgu2Ng>

- 18 M - StartUp School Pilot Implementation – PPT - Haaga-Helia – FI
http://www2.arnes.si/~projekt-net-ent/18_M_StartUp_School_Pilot_implementation_PPT_Haaga_Helia_FI.ppsx
- 21 M - Best video created by the students - TXORIERRI – ES
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=b1eXMBsjUWVYTbeSRZkKmFCw>
- 22 M - PILOT IMPLEMENTATION VIDEO - TXORIERRI – ES
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=prMYoRIQPYtYkYgS9GgCYfug>
- 23 M - Video of the Project on Public TV - TXORIERRI – ES
<https://youtu.be/zfpnYw6GtKU>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=b1jfchkiLEbXJjTXVWV4As2>
- 25 M – PILOT IMPLEMENTATION VIDEO – CGC – UK
<https://youtu.be/a-sRR9awjO0>
<https://video.arnes.si/portal/asset.zul?id=zeFcHGWVdZfQLXMqbmCd38v>