

Ideasta kannattavaksi liikeideaksi (Moduuli 2, kevät 2024)

- Koulutuksessa syvennyttään yritystoiminnan suunnitteluun ja yritystoiminnan käynnistämiseen liittyviin teemoihin, jolloin opiskelijalle mahdollistuu Yrittäjyyden ammattitutkinnon yritystoiminnan suunnittelu ja käynnistäminen tutkinnon osan suorittamismahdollisuus.
- Toimivat yrittäjät voivat suorittaa yritystoiminnan kehittäminen ja analysointi tutkinnon osan.
- Myös koko tutkinnon suorittaminen on mahdollista.
- Jokaiselle opiskelijalle laaditaan henkilökohtainen osaamisen kehittämisen suunnitelma, jossa määritellään tavoitteet, suoritettavat tutkinnon osat ja opintojen aikataulu.
- Ammattitaito osoitetaan tutkinnon perusteiden mukaisesti näytössä laatimalla liiketoimintasuunnitelma (yritystoiminnan suunnittelu ja käynnistäminen) tai päivittämällä liiketoimintasuunnitelmaa ja tekemällä liiketoiminnan kehittämiseksi tarvittavia toimenpiteitä (yritystoiminnan analysointi ja kehittäminen).

Koulutus muodostuu käytännönläheisistä koulutuskerroista, jotka toteutetaan lähi/Teams toteutuksina ja verkko-oppimisympäristönä toimii Moodle. Tarkemmat ajankohdat ilmoitetaan hyvissä ajoin ennen koulutuksen alkua.

Yhden tutkinnon osan hinta on 190 euroa ja koko tutkinnon 390 (laskutetaan kahdessa erässä) euroa. Päätoimiselle yrittäjälle koulutus voi olla maksutonta oppisopimuskoulutusta <https://oppisopimus.fi/yritykselle/soveltuvuus/>

Lisätiedot: Opettaja Liisa Marin puh: 040 341 6319, liisa.marin@gradia.fi

Koulutuksen startti 1/2024

Yritystoiminnan suunnittelu ja käynnistäminen TAI Yritystoiminnan analysointi ja kehittäminen, 2–5/2024

Ideasta kannattavaksi liikeideaksi, yritystoiminnan suunnittelu

Tavoitteena on suunnitella yritysideoita liikeideoiksi ja laatia alustava liiketoimintasuunnitelma sekä suunnitella yritystoiminnan käynnistämisen vaatimat perustamistoimenpiteet. Selvitetään yrityksen toiminta-alueen markkina- ja kilpailutilanteeseen vaikuttavat tekijät ja arvioidaan niiden vaikutusta yrityksen toimintaedellytyksiin sekä kehitysnäkyymiin tulevaisuudessa.



- Liiketoiminnan eri osa-alueiden suunnittelu
- Osaamisen/tuotteen/palvelun tuotteistaminen
- Liiketoimintasuunnitelman merkitys ja laatiminen
- Markkina-, kilpailija- ja muun toimintaympäristön analyysit
- Kestävää tulevaisuutta rakentava liiketoiminta
- Riskienhallinta

Taloushallinnolla tulosta

Tavoitteena on arvioida kannattavan liiketoiminnan edellytyksiä ja tarkastella hinnoittelun periaatteita. Perehdytään liiketoiminnan käynnistämisen yhteydessä saatavilla oleviin erilaisiin rahoitusmahdollisuuksiin sekä tukimuotoihin.

- Rahoituksen tarve ja rahoitussuunnitelma ml. kannattavuus- ja investointilaskelmat
- Hinnoittelu
- Taloushallinto, budjetointi, tuloslaskelma
- Erilaiset rahoituskanavat, rahoituksen hakeminen
- Starttiraha

Myynti, markkinointi ja viestintä

Tavoitteena on lisätä osaamista myynnistä, markkinoinnista ja asiakashankinnasta. Perehdytään kohderyhmien merkitykseen ja huomioimiseen sekä eri somekanaviin ja -palveluihin ja niiden hyödyntämiseen yrityksen markkinointiviestinnässä.

- Markkinaselvitys
- Markkinointi-/viestintä- ja myyntisuunnitelma
- Kohderyhmäsuunnittelu
- Asiakaskontaktit
- Digitaalinen markkinointi, verkkokauppa

Yrityksen perustaminen

Käydään läpi yrityksen perustamisen alkuvaiheeseen liittyviä osa-alueita, kuten yritysmuotoja ja lupa-asioita ja immateriaalioikeuksia.

- Yritysmuodot
- Yrityksen rekisteröinti
- Lupamenettelyt yms.
- Immateriaalioikeudet (IPR)
- Liiketoiminnan ostaminen
- Sukupolven vaihdokset

Tutkinnon osan näyttö 05/2024



KOKO TUTKINNON SUORITTAMINEN (150 osp)

PAKOLLINEN TUTKINNON OSA:

Yritystoiminnan suunnittelu ja käynnistäminen (60 osp) TAI

Yritystoiminnan analysointi ja kehittäminen (60 osp)

PAKOLLINEN TUTKINNON OSA: Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen (30 osp)

Osaat toimia liiketoiminnan ja asiakaspalvelun tehtävissä sekä arvioida ja kehittää omaa osaamistasi.

Esimerkkejä valinnaisista tutkinnon osista – valitaan yksi (60 osp)

<p>Myynti ja markkinointi</p> <p>Saat kattavan ymmärryksen myynnin ja markkinoinnin strategioista sekä käytännön työkaluja tulokselliseen markkinointiin.</p>	<p>Verkkokaupan perustaminen ja kehittäminen</p> <p>Opit suunnittelemaan tehokasta verkkokauppaliiketoimintaa, käynnistämään oman verkkokaupan sekä kehittämään sitä strategisesti myynnin kasvattamiseksi.</p>
<p>Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen</p> <p>Opit systemaattisen ja asiakaslähtöisen lähestymistavan tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen. Saat valmiuksia jatkaa palvelusi tai tuotteesi kehittämistä itsenäisesti.</p>	<p>Taloudellisen tuloksen varmistaminen ja kehittäminen</p> <p>Opit suunnittelemaan yrityksesi taloutta eri aikajännteillä, seuraamaan ja arvioimaan yrityksesi taloudellista tilannetta tilikauden aikana sekä toteuttamaan tarvittavat toimenpiteet taloudellisten tulosten saavuttamiseksi.</p>
<p>Työn organisointi ja johtaminen</p> <p>Itsensä johtaminen päivittäisessä työssä (mm. toimintatavat, ajankäyttö ja ongelmanratkaisu). Työn suunnittelu ja organisointi (mm. ennakointi- ja muutososaaminen, resurssit, työsopimus- ja palkkausasiat) sekä työhön perehdyttäminen.</p>	<p>Projektin suunnittelu ja toteuttaminen</p> <p>Suunnittelet ja toteutat yritystoimintaasi liittyvän projektin. Arvioit projektin toteutumista, tulosten hyödynnettävyyttä sekä esität tarvittavia kehittämistoimenpiteitä.</p>

