



# Yrittäjä- valmennuksista virtaa liiketoimintaan

---

Markus Kantola ja Tanja Lepistö,  
Turun yliopiston kauppakorkeakoulun Porin yksikkö,  
Marika Lähde, Prizztech Oy

# Yrittäjävalmennuksista virtaa liiketoimintaan

Yrittäjän arki on usein hektistä ja silloin oman työn aikatauluttaminen ja organisointi ovat haastavaa. Kiire voi ajaa tekemään asioita tutulla tavalla, joka ei välttämättä palvele omaa tai yrityksen hyvinvointia. Arjen tekemisen keskellä voi olla haasteellista tunnistaa omia vahvuuksia ja heikkouksia, sekä sanoittaa omaa osaamista asiakkaille. Palvelujen ja tuotteiden kehittämisessä sekä asiakasymmärryksen rakentamisessa voi olla hyötyä saada ulkopuolinen näkemys ja ideoita tekemiseen. Tämän esitteen tarkoituksena on tuoda esiin yrittäjävalmennuksen hyötyjä ja mahdollisuuksia sekä opastaa valitsemaan juuri omiin tarpeisiin sopiva palvelu ja valmentaja. Harkitessa sopivaa palvelua kannattaa muistaa myös verkostoituminen ja valmennusryhmät, sillä sitä kautta toisilta yrittäjiltä saavat ideat ja näkemykset ovat arvokkaita kehittämisessä.

## Mitä hyötyjä valmentajasta tai mentorista voi olla?

### Keskustelu ja yhteistyö valmentajan kanssa voi auttaa:

- Kirkastamaan omia päämääriä
- Tunnistamaan vahvuuksia ja rakentamaan niiden varaan
- Konkreettisen suunnitelman laatimisessa päämäärien
- Suunnitelman toteuttamisen seurannassa ja konkreettisten kokeilujen toteuttamisessa.

”Mielikuvaharjoitukset auttoivat, solmu aukesi ja mieli muuttui: en ole enää epävarma! Tavoittelemani tilaus meni läpi, tuskin olisi mahdollista, ellen olisi tajunnut omia vahvuuksia sinun avulla!”

”Keskustelu käynnisti oman ajattelun prosessin ja palvelumuotoilu avasi ajatuksia. Oli kiva saada palautetta omasta tekemisestä ulkopuolisen silmin”

Keskustelukumppanista ja reflektoinnista sekä ulkopuolisista ideoista on hyötyä liiketoiminnan kehittämisessä. Aivan kuin hyväksi jääkiekkolijaksikin on huomattavasti helpompaa tulla hyvässä valmennuksessa, kuin itseksensä harjoittelemalla, yrittäjän kehitystyö helpottuu, jos hänellä apunaan hyvä valmentaja. Tutkimustenkin mukaan yrittäjävalmentaja voi auttaa yritystä tehostamaan toimintaansa ja kehittämään työhyvinvointia.

### Pohdi omia tavoitteita ja valmiutta lähteä mukaan valmennukseen

#### Pohdittavaksi yrittäjälle etukäteen:

- Olenko valmis pistämään aikaa valmennusprosessiin ja yrityksen kehittämiseen?
- Olenko valmis avoimesti kertomaan itsestäni ja yrityksestäni?
- Olenko valmis kuuntelemaan toisten näkemyksiä ja muuttamaan toimintatapojani?
- Olenko valmis ottamaan vastuuta yritykseni kehittämisestä?
- Mitä toivon valmennukselta tai yritysverkostolta, mihin kaipaan apua?

## Näitä kannattaa pohtia valmentajaa valitessa

Usein hyvä valmentaja löytyy vasta kokeilujen kautta, sillä sekä jokainen yrittäjä, että valmentaja ovat yksilöitä ja keskeistä on tuloksellisen vuoropuhelun syntyminen heidän välilleen. Tässä joitainkin suuntaviivoja, joita kannattaa miettiä valmentaja-etisinnässä.

### Valmentajalla olisi hyvä olla:

- Henkilökohtaisilta ominaisuuksiltaan valmentajan tulisi olla rehellinen, empaattinen, aito, objektiivinen, kunnioittava ja ei-tuomitseva. Hyvä valmentaja saa yrittäjän itse arvioimaan itseään tasapuolisesti, mutta hänen tehtävänsä ei ole arvottaa yrittäjää. Hän ymmärtää, miltä yrittäjästä tuntuu, mutta osaa samalla tutkia näitä tunteita. Valmentaja ei sano sitä, mitä yrittäjä haluaa kuulla, vaan pyrkii tarjoamaan oman objektiivisen näkemyksensä.
- Hyvä valmentaja on kiinnostunut kuulemaan yrittäjästä ja yrityksestä. Hän puhuu vähemmän, mutta kuuntelee enemmän ja tarkasti, on kannustava ja osaa motivoida asiakkaitaan. Yhteistyön kautta voi saada käyttöön työkaluja, joita voi myöhemmin hyödyntää kehittämisessä.
- Tuntuma yrittäjien arkeen ja yrittämiseen, vaikei hän olisikaan yrittäjä tai omaisi pitkää kokemusta yrittäjyydestä.
- Yksinyrittäjien kanssa työskentelevällä on hyvä olla kokemusta juuri yksinyrittäjien haasteista ja toiminnan erityispiirteistä
- Jos haluat saada vahvistusta ja ideoita esim. ajanhallintaan tai työskentelytapojen uudelleen organisoimiseen, merkittävää kokemusta liiketoiminnasta ei välttämättä tarvitse valmentajalla olla. Tällaisissa tilanteissa esimerkiksi kokenut urheilovalmentaja saattaa olla hyvä valmentaja/sparraaja.
- Valmentajalla oleva sellainen koulutus, joka antaa eväät ihmisten kanssa työskentelyyn, kannattaa huomioida. Esimerkiksi opettamiseen, psykologiaan, sekä johtamiseen ja organisointiin liittyvät opinnot voivat luoda hyvän pohjan tehokkaalle valmentamiselle.
- Koulutus- ja yrittäjätaustaakin enemmän merkitystä on valmentajan henkilökohtaisilla ominaisuuksilla. Tärkein ohjenuora voi olla oma intuitiosi. Miltä valmentaja ensitapaamisen valossa vaikuttaa? Vaikuttaako valmentajalta sellaiselta, että yhteistyö hänen kanssaan voisi osoittautua hedelmälliseksi?
- Hyviin sosiaalsiin taitoihin kuuluu selkeä kommunikaation, kyky sietää konflikteja ja kärsivällisyys. Hyvä valmentaja ei lähde heti ratkaisemaan vaikeita tilanteita tai lakaise niitä maton alle. Hän ymmärtää, että muutos syntyy hitaasti ja luottamus ei rakennu hetkessä.

## Mistä lähteä liikkeelle, kun kiinnostuu valmennuksesta

Menestyneimmätkin yrittäjät tarvitsevat aina erilaisia tukiverkostoja. Verkostot saattavat tuoda yrittäjälle uusia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Joillekin yrittäjille ryhmässä tekeminen ja toimiminen saattaa tuntua mielekkäältä työskentelytavalla. Toisaalta, valmentaja saattaa nähdä uusia näkökulmia, joita et itse ole tullut ajatelleeksi.

- Selvitä alueesi yrityspalvelut ja yrittäjäverkostot
- Ota yhteyttä ja jatka, vaikka et heti löytäisi oikeaa tahoja
- Etsi itsellesi kiinnostavia yritysvalmennuspalveluita tai yrittäjäverkostoja
- Mieti tavoitteet, mitä toivot työskentelyltä, millaista apua kaipaavat
- Ole avoin erilaisille vaihtoehdoille, kokeile rohkeasti, vaikkapa keskustelua etäyhteyksin.

Jos itselle sopivaa valmentajaa on vaikea löytää, voi toisten yrittäjien tarjoama vertaistuellinen ”valmennus” osoittautua toimivimmaksi vaihtoehdoksi. Useilla paikkakunnilla toimii yrittäjien vertaistukiryhmiä, joissa yrittäjä voi yhdessä toisten yrittäjien kanssa pohtia haasteitaan, toimintatapojaan ja tavoitteitaan. Menestyneimmätkin yrittäjät tarvitsevat aina erilaisia verkostoja. Tällaisten ryhmien pohjalta syntyneet verkostot saattavat tuoda mukanaan uusia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita. Erityisesti ryhmät, joilla on fasilitaattori, joka ottaa vastuulle sen, että ryhmän toiminta on päämääräorientoitunutta, ovat osoittautuneet yrittäjille hyödyllisiksi. Fasilitaattori voi varmistaa työskentelyn päämäärätietoisuuden ja jouhevan etenemisen. Fasilitaattorin vetämään ryhmään saattaa olla uusien jäsenien helpompaa tulla.

”Muiden kannustus, ideat ja ryhmähenki auttavat luomaan jaksamista ja hyvinvointia

Lisää kokemuksia ja tietoa pitkäkestoisesta valmennuksesta löydät tutustumalla VERTTI – Verkostoista intoa ja palveluilla uudistumista hankkeen tuloksiin: <https://www.utu.fi/fi/vertti>

**VERTTI-Verkostoista intoa ja palveluilla uudistumista  
(1.3.2018 – 31.12.2020) -hanke, Hämeen ELY-keskus, Euroopan  
sosiaalirahasto. Hanketta ovat toteuttaneet Turun yliopiston  
kauppakorkeakoulun Porin yksikkö, Prizztech Oy  
ja asiantuntijayritykset.**

Prizztech



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

