

Kasvun Etsivät -valmennus

Valmennuksen ydinajatus on, että kasvun etsiminen lähtee itsestä. Osallistuja oppii tunnistamaan ja sanoittamaan omaa osaamistaan, hiomaan markkinointi- ja myyntitaitojaan sekä rakentamaan verkostoja.

Valmennus antaa uutta näkökulmaa työnhakemiseen ja innostaa tutkimaan ennakkoluulottomasti omia työllistymisvaihtoehtoja.

Valmennuksen rakenne:

1. kerta: Tulevaisuuden työelämän mahdollisuudet, oman osaamisen tutkiminen ja ryhmän keskinäisen luottamuksen rakentaminen
Ensimmäisen valmennuskerran tavoitteena on virittää osallistujat oman osaamisen ja tulevaisuuden tutkimisen teemaan. Inspiraatiopuhuja avaa uusia näkökulmia tulevaisuuden työelämään ja auttaa muutoksen hahmottamisessa. Omaa osaamista lähdetään tutkimaan erilaisten toiminnallisten tehtävien kautta (esim. Siirrettävät taidot -tehtävä). Pari- ja ryhmätyöskentelyn kautta ryhmän keskinäinen luottamus alkaa rakentua.
2. ja 3.kerta: **Business Model You® -menetelmä** osaamisen tunnistamisen, sanoittamisen ja vaihtoehtojen kartoittamisen välineenä
Toisella ja kolmannella valmennuskerralla omaa osaamista tarkastellaan BMY-menetelmän avulla. Business Model You® on kansainvälisesti tunnettu menetelmä, jonka on perustanut ja lanseerannut yhdysvaltalainen Dr. Timothy Clark. Menetelmä antaa näkökulmaa siihen, miten erottautua muista ja missä omalle osaamiselle voisi olla kysyntää. Menetelmä ohjaa myös miettimään osaamisen arvoa työnantajan ja asiakkaan näkökulmasta sekä sanoittamaan hyödyt tiivistetysti.

Työpajassa työskennellään yksin, pareittain ja pienryhmissä. Oleellista on parisparraus, jossa harjoitellaan oman osaamisen sanoittamista ja kiteytystä, kuuntelemista sekä palautteen antamista ja vastaanottamista.

Kolmannella valmennuskerralla jatketaan oman osaamisen tunnistamista BMY-menetelmän avulla. Jokainen osallistuja saa mukaansa oman Business Model You® -canvaspohjan, jonka avulla voi jatkaa oman mallin työstämistä myöhemmin.

- 4.kerta: Myynti ja markkinointi, työllistymisen keinovalikoiman esittely, osaamistarjous
Neljännellä valmennuskerralla paneudutaan oman osaamisen myyntiin, puretaan yleisesti myyntiin liittyviä ennakkoluuloja ja asenteita sekä harjoitellaan omaa myyntipuhetta. Osallistujille esitellään työllistymisen keinovalikoimaa ja osaamistarjous, joka on vaihtoehto perinteiselle työhakemukselle.
- 5.kerta: Osaamisen myynti työelämän edustajille
Viimeisellä valmennuskerralla osallistujat pääsevät konkreettisesti testaamaan valmennuksessa opittuja taitoja kohtaamalla aidossa tilanteessa työnantajien edustajia. Osallistujat pääsevät esittämään myyntipuheensa kolmelle eri työnantajalle ja antamaan heille halutessaan osaamistarjouksensa. Tilanne on oivallinen mahdollisuus testauttaa myyntipuhe ja saada arvokasta palautetta työntajilta.

Lisätietoja Kasvun Etsivät -valmennuksesta:

Jenni Santanen, Tampereen kaupunki
jenni.santanen@tampere.fi

Tarja Tittonen, Tampereen ammattikorkeakoulu
tarja.tittonen@tamk.fi

KASVUN

ETSIVÄT

-valmennus



6Aika



Vipuvoimaa
EU:lta
2014-2020



palautte

Osaamisen tunnistaminen & sanoittaminen hukassa?
osaamisen myynti hankalaa?

4. OMAN OSAAMISEN
MYynti & MARKKINOINTI

5. OMAN OSAAMISEN
MYynti

1. TULEVAISUUDEN
TYÖELÄMÄTAIDOT

2. & 3. OMAN OSAAMISEN
TUNNISTAMINEN
JA SANOITTAMINEN

Myyntipuhe
Työllistymisen keinot?
OSAAMIS-TARJOUS

luottamuksen rakentaminen
tutustuminen
innostuminen

BUSINESS MODEL YOU

Kenelle luon arvoa?
Miten erotun muista?
Miten kiteytän osaamiseni?

vertais-
sparraus

3-4 vk