



HUOMISEN SUUNTA

Raahen Porvari- ja Kauppakoulu | Aikuiskoulutuksen tiedotuslehti | www.rpkk.fi



Kesäkuu
2013



Kotovalinnan kauppiat Esko ja Ella Pernu ovat olleet tyytyväisiä Jouni Kiviojan työhön yläasteen Työelämään tutustumisjaksosta alkaen. Kuva: Teija Virkberg

Jouni Kivioja kauppiaksi lähitulevaisuudessa

Tuuriakin on tarvittu

TEIJA VIRKBERG

Työelämään tutustumisjakso peruskoulun yläasteella oli Siikalatvan Rantsilan kylältä kotoisin olevalle Jouni Kiviojalle onnenpotku. Siikajoen Paavolan kyläkaupan, Kotovalinnan kauppiaspariskunta Ella ja Esko Pernu näkivät heti, että Kiviojalla on edellytyksiä kaupan alalle.

Yläasteen jälkeen Kivioja lähti vuodeksi Reisjärven Kristillisen opiston luonto- ja erälinjalle ja jatkoi sieltä Raahen Porvari- ja Kauppakoulussa liiketalouden perustutkintoon johtavassa koulutuksessa.

”Opintojen ohessa työskentelin välillä Kotovalinnassa ja kävin muun henkilökunnan kanssa uuden kassajärjestelmän

käyttökoulutuksen. Tuolloin Ella sanoi leikillään, että en ehdi käydä koulua, kun he tarvitsevat minua”, nyt 18-vuotias Kivioja kertoo.

Kivioja rupesi itsekin pohtimaan asiaa ja kertoi ajatuksistaan RPKK:n opinto-ohjaajalle, Aila Oikariselle.

”Rupesimme miettimään toisenlaista mahdollisuutta opiskella ja päädyimme siihen, että suoritan tutkinnon näyttötutkintona työn ohessa”.

Kivioja suoritti viimeisen tutkintosuorituksen tammikuussa 2013 ja tutkintotodistuksen hän sai keväällä.

”Näyttötutkintona suoritettavat opinnot tuntuivat heti alusta lähtien hyvältä ratkaisulta. Olen sellainen, että opin asioita parhaiten käytännössä”, Kivioja toteaa.

Sekä asiakkaat että Kotovalinnan henkilökunta kehuvat Jouni Kiviojaa. Hän on empaattinen, iloinen, auttavainen ja ennen kaikkea nopea oppimaan uusia asioita.

”

Jounilla on luontainen kyky kohdata asiakkaat. Hän on hyvin motivoitunut työhönsä”, Esko Pernu sanoo.

Ella Pernun (o.s. Hilakivi) vanhemmilla oli jo kauppa Paavolassa ja sitä Pernut ovat jatkaneet ansioituneesti 32 vuoden ajan. Kotovalinnan kyläkaupalla ja tietenkin kauppiaille on suuri vastuu siitä, että kylä pysyy elävänä.

”Kyläkaupan palveluiden pitää olla monipuolisia. Meillä on kaikki päivittäistavarakaupan tuoteryhmät, palveleva lihatiski, posti, kahvio, kotiinkuljetuspalvelu ja asiakkaiden kuljetus kotoa kauppaan. Lisäksi meidän on hallittava markkinointi, tilausasiat, kiinteistönhoito ja niin edelleen”, Esko Pernu kertoo.

Kivioja on saanut opetella kaiken, mitä kyläkaupassa tarvitsee osata ja on

pian valmis ottamaan lisää vastuuta. Sitä ennen ovat kuitenkin edessä yrittäjän ammattitutkintoon johtavat opinnot K-instituutissa. Koulutus tapahtuu oppisopimuksella.

”Jouni on todennäköisesti kautta aikojen nuorin opiskelija kyseissä oppilaitoksessa. Se on todella hyvä koulutus ja räätälöity juuri oikeaksi jokaiselle opiskelijalle”, Esko Pernu toteaa.

Kivioja on ollut todella onnekas. Kaikki opintoihin ja töihin liittyvät asiat ovat sujuneet tähän saakka kuin elokuvissa.

”Eihän tällaista osannut odottaa. Kaikki on mennyt paremmin kuin hyvin”, Kivioja vahvistaa.

Nuorukaisella on kauppiasvalmiudet jo lähitulevaisuudessa.

”Meillä on tässä nyt sellainen henkilö, jolle voimme eläkkeelle pääsyn jälkeen kaupan luovuttaa. Meidän viitoittamamme linja sopii hyvin Jounille”, Pernut sanovat.



Nouseva Rannikkoseutu ry

Elinvoimaa alueelle

Alueen kehittämistä verkostoitumisen avulla

TEIJA VIRKBERG

Maaseudun ja kalatalouden kehittäminen ovat maaseudun kehittämis-yhdistys Nouseva Rannikkoseutu ry:n tärkeimmät tehtävät. Yhdistys toteuttaa Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmaa 2007–2013 ja Suomen elinkeinokalatalouden ohjelmaa 2007–2013 Leader -periaattein. Leaderin kantavia ajatuksia ovat, alhaalta ylöspäin, uusien menetelmien ja toimintatapojen kokeilu, resurssien kokoaminen verkostoitumalla, kestävä kehitys, kansainvälistyminen ja alueiden välinen yhteistyö.

Nouseva Rannikkoseutu ry toteuttaa ohjelmia myöntämällä hanke- ja yritystukea. Lisäksi toimintaryhmän tehtävänä on kouluttaa, tiedottaa, aktivoida ja auttaa avustuksen hakijoita hankkeiden suunnittelussa ja toteutuksessa.

”Emme ole enää pelkästään rahoittajia vaan aluekehittäjiä, viemme asioita yhdessä eteenpäin eri toimijoiden kesken”, Nouseva Rannikkoseutu ry:n toiminnanjohtaja Soila Haapsaari kertoo.



Nouseva Rannikkoseutu ry:n toiminnanjohtaja Soila Haapsaari ja hankevalmistelija Riikka Hautala odottavat päätöksiä uudesta ohjelmakaudesta. Kuva: Teija Virkberg

Nouseva Rannikkoseutu ry:n toiminta-alue on kattanut yhdeksän kuntaa: Hailuoto, Liminka, Lumijoki, Pyhäjoki, Raahen, Siikalatva, Siikajoki, Tyrnävä ja Vihanti.

Kuluvalla ohjelmakaudella Nouseva Rannikkoseutu ry kiteytti toimenpiteet neljään kokonaisuuteen: yritystuen, matkailuun ja kulttuuriin, bioenergiaan sekä maaseutuympäristöön ja kylätoimintaan. Maaseuturaha-

hastosta rahoitettavien hankkeiden tulee edistää jotakin edellä mainittua toimenpidekokonaisuutta.

Viime vuonna yhdistyksen hallitus käsitteli yhteensä 109 hankehakemusta, joista myönteisen päätöksen sai 81 hanketta. Yhdistyksen alueelle syntyi kaikkiaan 12 uutta yritystä ja uusia työpaikkoja 35.

”Yritystukien määrä on kasvanut viime vuosina ja eri alojen yrittäjät ovat nyt entistä paremmin osanneet hakea rahoitusta. Se on ennen kaikkea verkostoitumisen ansiota. Tiedotus toimii”, Haapsaari kertoo.

Seuraavalla ohjelmakaudella 2014–2020 toimenpiteet nojautuvat teemoihin ”hyvä elämä”, ”elinvoima”, ”ympäristö” ja ”nuoret”.

Nouseva Rannikkoseutu ry on yksi monista toimijoista Raahen ja Oulun seutukunnan alueella, joiden tehtävänä on toimia niin, että alueen asukkailla olisi hyvä olla ja elää, ja että alueella olisi elinvoimaa.

”Olemme sitoutuneet yrityspalvelusopimuksen kautta alueen kehittämisverkostoon. Suuri kiitos kuuluu Raahen seudun yrityspalveluille verkoston luomisesta. Yhteistyö Raahen alueella toimii käytännössä ja on hienoa olla siinä mukana”, toiminnanjohtaja Haapsaari kertoo.

Yhdistys tekee antoisaa yhteistyötä myös Raahen Porvari- ja Kauppakoulun kanssa. ”Olemme mukana RPKK:n yrityskoulutuksissa. Käymme kertomassa yrittäjille tai yrittäjiksi aikoville yritystoiminnan rahoitusmahdollisuuksista. Se on hyvä kanava saada uusia asiakkaita meille”, Haapsaari sanoo.



Kauneus myy

Sillä, miltä liikkeessä ja näyteikkunassa näyttää, on valtavan suuri merkitys myyntiin. Houkutteleva näyteikkuna on kuin yrityksen käyntikortti, joka piirtyy asiakkaiden mieliin yhä uudestaan ja uudestaan. Esimerkiksi myymälätilan värit, kalusteet, valaistus ja tuotteiden asettelu ovat avainasioita. Tunnelma, mikä myymälästä asiakkaalle jää, sanelee, tuleeko hän sinne toista kertaa.

Raahen Porvari- ja Kauppakoulun aikuiskoulutusosasto järjesti kuluvan vuoden aikana markkinointiviestinnän ammattitutkintoon johtavan koulutuksen. Se sisälsi kolme eri asiakokonaisuutta: markkinointiviestinnän toimeksiannon valmistelun, visuaalisen suunnitelman laatimisen ja visuaalisen suunnitelman toteuttamisen. ”Kaikilla opiskelijoilla oli ennestään kaupallista koulutusta ja kokemusta kaupan alalta.

Heille koulutus toi lisäosaamista ja näin uusia työmahdollisuuksia”, opettajana koulutuksessa toiminut, raahelaisen Studio Panoraman yrittäjävisuaalisti Johanna Hämeenkorpi kertoi.

Lisäksi opiskelijat suorittivat työssäoppimisjakson joko omassa työpaikassaan tai sitä varten hankitussa kohteessa. Tutkintonsa jo valmiiksi saanut Tiina Oilinki teki kattavan työnäytökansion, joka sisältää nuorisovaateliikkeen Between Shop visuaalisen suunnitelman.

”Liikkeessä on menossa muutenkin muutosten tuulet, joten suunnitelma tuli hyvään aikaan. Suunnittelin liikkeeseen lähes kaiken mahdollisen visuaalisuuteen liittyvän materiaalin kuten tilasuunnitelman, näyteikkunan, hintahalsteripohjia, lahjakortteja, katustandin ja lehtimainospohjan”, Oilinki sanoi.

Ennen markkinointiviestinnän opintojaan Oilinki oli kotiäitinä, mutta nyt hänellä on tarkoitus palata työelämään.

”Koulutusta vastaavaa työtä olisi tarkoitus hakea, myös hoito- ja toimistoalalla aiemmin työskennellyt”, Oilinki kertoi.

Somistuksen ideapäivät



Torstaisin klo 17.30-20.30
Raahen Porvari- ja Kauppakoululla

5.9. ja 12.9.2013 Näyteikkunasomistus-Yrityksen käyntikortti

- ▶ teoriaa ja harjoituksia somistamon näyteikkunoissa
- ▶ näyteikkunamainonta - tehoa markkinointiin
- ▶ tuotteiden ryhmittely ja huomion herättäminen
- ▶ värit ja valaistus näyteikkunassa
- ▶ somistusmateriaalin käyttö
- ▶ hintaviestintä

19.9. ja 26.9.2013 Stailaa myymäläsi-peruskurssi

- ▶ henkilökohtainen myymälätila-analyysi
- ▶ stailauksen perusteet: tilanhallinta, kalusteet, värit, materiaalit, tyylit, valaistus
- ▶ syksyn 2013 trendit

3.10. ja 10.10.2013 Joulusomistus

- ▶ jouluisen näyteikkuna- ja myymäläsomistuksen perusteet
- ▶ somistuksen suunnittelu ja toteutus omaan toimitilaan
- ▶ joulun 2013 trendit

17.10. ja 24.10.2013 Tuotteiden esillepano -Tehoa myyntityöhön

- ▶ teoriaa ja käytännön harjoituksia somistamossa
- ▶ esillepanojen suunnittelu ja toteutus
- ▶ valikoiman ryhmittely myymälässä
- ▶ tuotteiden esillepanotekniikat
- ▶ tuotteiden ryhmittely, värien käyttö ja valaistus
- ▶ hintaviestintä

Sitovat ilmoittautumiset:

Virpi Ahvenlampi p. 044 065 4545
virpi.ahvenlampi@rpkk.fi
hinta 45€/aihekokonaisuus (2 iltaa)

Lisätiedot koulutuksista:

Johanna Hämeenkorpi p. 050 571 9111
johanna.hameenkorpi@studiopanorama.fi



Lasista moneen tarkoitukseen

Sukupolvenvaihdoksen kautta yrittäjiksi

TEIJA VIRKBERG

Rankiset ottivat yrityksessä ohjat käsiinsä kevättalvella, kun Sarin isä, vuodesta 1989 liikettä pyörittänyt Teuvo Seppänen jäi eläkkeelle. Sari on ollut mukana isänsä yrityksessä vuodesta 2000. Risto työskenteli 18 vuotta katsastusalalla.

”Olin jo muutaman vuoden ajan miettinyt, että mitä sitä ”isona” alkaisi tehdä. Kun Teuvo oli jäämässä eläkkeelle ajattelin, että tässä on mahdollisuus uranvaihtoon. Olen ollut ratkaisuuni tyytyväinen”, Risto Rankinen sanoo.

Sari Rankinen on aikaisemmin työskennellyt pankissa, markkinointisihteerinä ja erilaisissa toimistotöissä.

”Nuorempana en ollut innostunut lähemmään mukaan perheyrittäykseen, mutta sitten myöhemmin tuli ajatus, että miksei. Muualla työskentelystä on ollut paljon hyötyä”, yhtiön hallituksen puheenjohtajana toimiva Sari Rankinen kertoo.

Raahen Lasi tarjoaa ikkunoiden korjauspalvelun lisäksi korjauslasituksia, peilejä, peililiukuovia, terassilasituksia ja yhä enenevässä määrin sisustuslasituksia.



Risto ja Sari Rankinen ovat Raahen Lasi Oy:n uudet yrittäjät. Sukupolvenvaihdos tapahtui tänä keväänä. Kuva: Jaakko Mylly

”

Teemme asiakkaille mittojen mukaan lasituksia esimerkiksi keittiön välitiloihin, saunoihin ja säilytystiloihin”, toimitusjohtajan roolissa ja käytännön asennustöissä työskentelevä Risto Rankinen sanoo.

Raahen Lasin asiakkaina ovat yritykset ja yksityiset kotitaloudet etupäässä Raahen seutukunnassa.

Kun Rankiset olivat päättäneet ryhtyä yrittäjiksi, sukupolvenvaihdos tapahtui ripeässä tahdissa. He käyttivät prosessissa apunaan konsulttia. Ensimmäinen askel kohti yrittäjyyttä oli kuitenkin Raahen Porvari- ja Kauppakoululla järjestetty Minustako yrittäjä -valmennus.

”Saimme kurssilla vertaistukea ja

vaihtaa ajatuksia yrittäjien kanssa. Valmennus myös selkiytti omia ajatuksiamme yrittäjyydestä”.

Tänä keväänä Rankiset aloittivat RPKK:n Päättäjä -valmennusohjelman, joka tähtää yritysjohtamisen erikoisammattitutkinnon suorittamiseen.

Koulutuksen tavoitteena on kehittää monipuolisesti yrityksen liiketoimintaa kehittämisprojektin kautta.

”Meille se on ehdottomasti markkinointiin liittyvä hanke. Yrityksemme markkinointi on ollut pientä, joten siihen panostamme jatkossa. Tällä hetkellä työn alla ovat omat nettisivut”, Sari Rankinen kertoo.

”Opiskelun rinnalla tärkeintä tässä vaiheessa on ottaa yrityksen ohjat käsiimme ja jatkaa kehittämistyötä eteenpäin”, Rankiset kertovat.

”Muitakin vaihtoehtoja harkittiin, mutta lopulta päätös oli helppo, Raahen Lasi Oy:n tuore yrittäjäpariskunta Sari ja Risto Rankinen toteavat”.



Minustako Yrittäjä hoiva-alalle?

Miten yhdistää yrittäjyys ja lähihoitajan opinnot? Tätä kysymystä lähdettiin ratkomaan Raahen Porvari- ja Kauppakoululla parisen vuotta sitten yhdessä Oulun Diakoniaopiston kanssa. Yhteistyön tuloksena on räätälöity lähihoitajille suunnattu yrittäjävalmennus, josta valmistui huhtikuussa 15 opiskelijaa.

Lähihoitajien kysyntä työmarkkinoilla on kova, mutta yksi varteenotettava tapa työllistää itsensä on yrittäjyys. Kotipalvelua, kotisairaanhoidoa ja lasten päivähoitopalveluja tuotetaan tänä päivänä yhä kasvavassa määrin yksityisten palveluntarjoajien kautta. Alan mahdollisuuksien ja markkinatilanteen tunnistaminen onkin keskeinen osa sote- alalle räätälöityjen yrittäjävalmennusten toteuttamista. Tämän lisäksi yrittäjävalmennuksissa keskitytään liikeidean suunnitteluun, yritysmuodon valintaan, verotusasioihin, alan sopimuskäytän-

teisiin, palvelujen tuotteistamiseen ja talouden hallintaan. Valmennuksissa painotetaan vahvasti myös sisäistä yrittäjyyttä, jota vaaditaan lähihoitajilta niin yritystoiminnassa kuin työmarkkinoilla missä tahansa organisaatiossa.

Huhtikuussa päättyneeltä kurssilta valmistuneet lähihoitajaopiskelijat suorittivat yrittäjän ammattitutkinnon osatutkinnon ja rakensivat varsin toteuttamiskelpoiset liiketoimintasuunnitelmat omille yritysideoilleen. Osa valmistuneista tähtää valmistuttuaan yrittäjänuralle. Kurssilta valmistuivat: Blomster Meri, Kaikkonen Tiia, Kavalus Hannaliina, Keränen Sari, Kärnä Milla, Lamberg Jori, Luttinen Anniina, Malila Mika, Mehtälä Johanna, Portimo Hanna, Rautakoski Tiina, Ruokostenpohja Johanna, Schön-Liikala Teresia, Tamminen Hanna ja Turunen Lea.



Valmistuneita keväällä 2013

Yrittäjän ammattitutkinto

Tarja Haveri
Janne Heiskanen
Juho Jaakkola
Pentti Järvelä
Anne Korhiakangas
Raija Korppila
Erja Rautio
Juha Laakso
Markus Mattila
Jaakko Mylly
Pauliina Niemi
Marjatta Strömsholm
Soili Vanhatalo

Palveluyrittäjien diplomit erittäin merkittävän kehittämishankkeen suunnittelusta ja toteutuksesta saivat Raija Korppila ja Juha Laakso Grafiikanpaja Aavasta.

Tuotekehittäjän erikoisammattitutkinto

Anu Alapere
Antti Punkeri

Liiketalouden perustutkinto Merkonomi

Sari Mattila
Jouni Kivioja
Iida Mattila
Eveliina Salonen
Tuija Ylitalo
Sara Perälä
Markus Tahkola

Markkinointiviestinnän ammattitutkinto

Tiina Oilinki
Kati Kola-Kumpula
Anna-Mari Mällinen
Kirsi Siltakoski

Onnea ja menestystä kaikille valmistuneille!



Syksyllä alkavat yritys- ja henkilöstökoulutukset

yrittäjä
KOULUTUS.fi

Hakeutuminen suoraan
oppilaitokseen

Eveliina Noponen
yhteispäällikkö
Puh. 040 718 2124
eveliina.noponen@rpkk.fi

Virpi Ahvenlampi
koulutuspäällikkö
Puh. 044 0654 545
virpi.ahvenlampi@rpkk.fi

www.rpkk.fi
www.yrittajakoulutus.fi

YRITTÄJÄ NAINEN

Naisyrittäjille, jotka haluavat kehittää tai uudistaa liiketoimintaansa sekä yrityksen perustamista suunnitteleville naisyrittäjille.

Aloitus elokuussa 2013!

SIHTEERI

Päivitä osaamistasi sihteerin tai assistentin tehtävissä. Monipuolinen koulutusohjelma tarjoaa valmennusta laaja-alaisten sihteerin tehtävien hallintaan. Opiskele joustavasti työn ohessa ja syvennä osaamistasi sihteeripalvelujen tuottamisessa.

Aloitus syyskuussa 2013!

PALVELU NIKKARI

Palvelualan yrittäjille suunnattu myynnin, markkinoinnin ja tuotteistamisen valmennus.

Sopii esimerkiksi kaupan ja hyvinvointialan yrityksille tai teollisuuden alihankintayrityksille.

Aloitus elokuussa 2013!

Tarvitsetko koulutus- tai kokoustiloja?

Vuokraamme monipuolisia opetus- ja neuvottelutiloja. Tyylikkää ja hyvin varustellut tilat tarjoavat viihtyisän ympäristön monenlaisiin tilaisuuksiin. **Tiedustelut ja varaukset:** Puh. 08 2237 900. Katso lisätiedot sekä 360° virtuaali -esittelyt www-sivuilta. www.rpkk.fi/palvelut



ATK-TILAT

Tiloistamme löytyy useita eri kokoisia ja varusteisia atk-luokkatiloja.

Pyydä tarjous pidempiaikaisesta vuokrauksesta.



KAMARIMUSIIKKISALI

Kamarimusiikkisalista löytyy tilat 30:lle henkilölle.

Tilaa voi hyödyntää musiikkiesityksien lisäksi koulutuksiin ja kokouksiin.

Pyydä erillinen tarjous.



KAHVILA-RUOKALA

Raahen Porvari- ja Kauppakoulun Oppilasyhdistyksen 200-paikkainen kahvila-ruokala Merkantiini, josta voi tilata mm. kokoustarjoiluja.

Catering-tilaukset:
Marju Joensuu, puh. 08 223 1816
ma-pe klo 8.00 – 13.00, keittio@rpkk.fi



OPETUSTILAT

Tiloistamme löytyy useita eri kokoisia opetus- ja kokoustiloiksi soveltuvia luokkahuoneita.

Pyydä erillinen tarjous pidempiaikaisesta vuokrauksesta.



C-NEUVOTTELUTILA

Neuvotteluhuoneen varustelu

- 16-20 istumapaikkaa
- dataprojektori
- tietokone
- dokumenttikamera
- interaktiivinen taulujärjestelmä
- fläppitaulu



B-NEUVOTTELUTILA

Neuvotteluhuoneen varustelu

- 16-20 istumapaikkaa
- dataprojektori
- tietokone
- dokumenttikamera
- piirtoheitin
- fläppitaulu