

ELLA-malli

5 kv-skenaariota

Entrepreneurial Learning Lab Abroad (ELLA) on suomalaisten yritystukiorganisaatioiden – FinNetwork-suunnittelema toteutusmalli, joka tarjosi käytännön liiketoimintakoulutusta mikro- ja pk-yrityksille.

ELLA-malli on jaettu viiteen kv-skenaarioon, jotka sisältävät immersivisiä kokemuksia, joiden avulla osallistujat oppivat liiketoimintakulttuureista, liiketoimintakäytännöistä ja markkinoista. Näiden ohjelmaskenaarioiden tavoitteena oli kehittää taitoja ja tietoja, joita tarvitaan menestyvien yritysten perustamiseen ja kehittämiseen eri puolilla Eurooppaa, ottaen huomioon tietyn liiketoimintatapauksen kansainvälistymisvaiheen.

[Yrittäjyysoppimistyöpajat ulkomailla](#) keskittyivät aiheisiin, kuten kansainvälinen liiketoimintasuunnittelu/kehittäminen, markkinointi, johtaminen ja markkinatutkimus (Suomessa ja ulkomailla). Osallistujilla oli myös mahdollisuus verkostoitua paikallisten yrittäjien, sijoittajien ja yritystukiorganisaatioiden kanssa sekä vieraila paikallisissa yrityksissä ja organisaatioissa sekä kansainvälisissä messuilla saadakseen näkemyksiä eri liiketoimintasektoreista ja markkinoista.

Kaiken kaikkiaan [yrittäjyysoppimistyöpajat](#) tarjosivat ainutlaatuisen ja arvokkaan mahdollisuuden suomalaisille yrityksille hankkia käytännön liiketoimintataitoja, laajentaa näkökulmiaan ja kehittää kansainvälistä näkökulmaa yrittäjyyteen. Osallistumalla näihin ohjelmiin yksilöt/yritykset paransivat kykyään menestyä kansainvälisillä markkinoilla ja edistää yrityksen talouskasvua ja kehitystä.

FinNetwork testasi mainittuja ohjelmaskenaarioita UMBR-ELLA-projektin puitteissa todellisten yritysten liiketoiminnan kehittämistapauksissa.

Sisällys

1. Liiketoiminnan kansainvälistäminen kotimaassa.....	1
2. Koulutus ja valmennus 1 toimialalle.....	3
3. Koulutus ja valmennus eri liiketoiminta-aloille (täydentävät sektorit)	5
4. Yhteisosasto kansainvälisillä messuilla – 1 toimiala	7
5. Edistynyt valmennus ulkomailla.....	8
Liite 1. Pre-boosting labs (tavoitteiden asetanta).....	11
Liite 2 UMBR-ELLA-hankkeen valmennusmatkan reflektiokysely.....	12
.....	12

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit



5 kansainvälistymisskenaariota

Skenaariot on jaettu esimerkkitapauksiin, joita testattiin UMBR-ELLA projektissa.

1. Liiketoiminnan kansainvälistäminen kotimaassa

Koulutus ja valmennus Suomessa yhdelle toimialalle tai muutamalle toisiaan täydentävälle toimialalle.



Individual or group training and coaching in Finland

- ✓ Spotting the individual company needs on the foreign market
- ✓ International business coaching
- ✓ International business meetings in Finland
- ✓ Creating product, service, marketing offer, designed for the foreign market

Target:

Giving a boost for business internationalization at home – an easy, safe and cost-efficient way to check the readiness for business internationalization.

Business internationalization at home can provide companies with a range of benefits that can help to give them a boost when it comes to expanding into international markets.

By building experience, knowledge, and networks in home country, companies can better position themselves for success when entering and competing in the foreign markets.

Tavoitteet

- Edistää kansainvälistä verkostoitumista ja hyvien käytäntöjen omaksumista kotimaassa (Suomessa)
- Lisätä luovuutta, viestintätaitoja ja tiimityötä kotimaassa (Suomessa)
- Saavuttaa osallistujien itse asettamat kansainvälistymistavoitteet
- Saavuttaa yhteisön asettamat tavoitteet
- Testata ja kehittää yhteisön (FinNetwork) yhteistyötä
- Testata ja kehittää kv-skenaarioita 1.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

Mallin 1 edut:

1. **Altistuminen kansainvälisille liiketoimintakäytännöille:** Yritykset, jotka harjoittavat kansainvälistymistä kotimaassa, altistuvat monenlaisille kansainvälisille liiketoimintakäytännöille ja -standardeille. Tämä voi sisältää oppimista liittyen kulttuurieroihin, oikeudellisiin seikkoihin sekä markkinaolosuhteisiin ulkomailla. Altistuminen voi auttaa yrityksiä ymmärtämään paremmin kansainvälisten markkinoiden haasteita ja mahdollisuuksia sekä kehittää taitoja ja tietoja, joita tarvitaan menestyksekkääseen navigointiin näillä markkinoilla.
2. **Parantunut kilpailukyky:** Kansainvälistymisen harjoittaminen kotimaassa voi myös auttaa yrityksiä parantamaan kilpailukykyään kotimarkkinoilla. Omaksumalla kansainvälisiä parhaita käytäntöjä yritykset voivat parantaa tuotteitaan, palveluitaan ja toimintojaan, tehden niistä houkuttelevampia asiakkaille ja kumppaneille kotimaassa ja ulkomailla. Tämä voi auttaa luomaan vahvan perustan tulevalle kansainväliselle toiminnalle.
3. **Verkostojen rakentaminen:** Kansainvälistymisen harjoittaminen kotimaassa voi myös auttaa yrityksiä rakentamaan arvokkaita kontakteja ja kumppaneiden verkostoja. Verkosto voi sisältää toimittajia, asiakkaita, toimialajärjestöjä ja muita sidosryhmiä, joilla on kansainvälisiä yhteyksiä. Nämä verkostot voivat tarjota yrityksille arvokasta tietoa, resursseja ja tukea kansainvälisille markkinoille pääsyssä ja laajentumisessa.
4. **Riskien hallinta:** Kansainvälistymisen harjoittaminen kotimaassa voi auttaa yrityksiä hallitsemaan kansainväliseen laajentumiseen liittyviä riskejä. Rakentamalla kokemusta ja tietoa kontrolloidussa ympäristössä yritykset voivat paremmin arvioida kansainvälisten markkinoiden riskejä ja haasteita sekä kehittää strategioita näiden riskien hallitsemiseksi tehokkaasti. Tämä voi auttaa vähentämään kalliiden virheiden ja epäonnistumisten todennäköisyyttä kansainvälisille markkinoille laajennettaessa.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit



2. Koulutus ja valmennus 1 toimialalle

	<p>Target:</p> <p>Fact finding trip / learning journey and group coaching for 1 business sector. Intensive 3-4 days of international training and coaching program for Finnish companies from the same business sector (e.g. tourism sector).</p> <p>The target audience for a fact-finding visit for one business sector abroad could be professionals who are interested in developing a deeper understanding of a specific industry or sector in a foreign country.</p> <p>This could include entrepreneurs, business owners, managers, or employees who are looking to expand their operations into a new market, or individuals who are interested in pursuing a career in the chosen sector.</p>
<p>Boosting-labs abroad - business groups learning trips to Poland</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Company visits ✓ B2B meetings ✓ International trade fair visits ✓ International workshop/coaching ✓ Business match-making events ✓ International marketing events 	

Tavoitteet:

- Edistää kansainvälistä verkostoitumista ja hyvien käytäntöjen omaksumista messuosaston avulla
- Lisätä luovuutta, viestintätaitoja ja tiimityötä messuosallistumisen ja paikan päällä tapahtuvan valmennuksen kautta
- Saavuttaa osallistujien itse asettamat kansainvälistymistavoitteet messuosallistumiselle
- Saavuttaa yhteisön asettamat tavoitteet messuosallistumiselle
- Testata ja kehittää yhteisön (Finnetwork) yhteistyötä
- Testata ja kehittää kv-skenaarioita 2.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

Mallin 2 edut:

1. Kv-skenaarion tavoitteena on tarjota osallistujille kattava ymmärrys liiketoimintaympäristöstä, käytännöistä ja haasteista, joita kyseisen toimialan yritykset kohtaavat ulkomailla.
2. Tiedonhankintavierailu sisältää jäsennellyn matkaohjelman, joka sisältää vierailut valittuun toimialaan liittyviin yrityksiin, toimialajärjestöihin, kansainvälisille messuille ja/tai valtion virastoihin. Näillä vierailuilla osallistujilla on mahdollisuus tutustua paikalliseen yrityskulttuuriin, sääntöihin ja alan kilpailuympäristöön. Heillä voi myös olla mahdollisuus verkostoitua paikallisten yritysjohtajien ja alan asiantuntijoiden kanssa.
3. Koulutusohjelma voi sisältää myös työpajoja, seminaareja ja luentoja, jotka keskittyvät tiettyihin valitun alan kannalta oleellisiin aiheisiin ("boosting labs"), kuten ad hoc -markkina-analyysi, toimitusketjun hallinta, tuotekehitys tai kansainvälinen kauppa. Osallistujia kannustetaan keskustelemaan alan haasteista ja mahdollisuuksista ulkomailla.

Kaiken kaikkiaan yhden yrityssektorin tiedonhankintavierailu tarjoaa osallistujille arvokkaan mahdollisuuden saada syvempää ymmärrystä tietyistä toimialasta vieraassa maassa. Oppimalla paikallisen liiketoimintaympäristön tapoja ja käytäntöjä, osallistajat voivat kehittää taitoja ja tietoja, joita tarvitaan menestyksekkäästi kyseisille markkinoille pääsemiseksi ja niillä kilpailemiseksi.

Esimerkki:

1. Pre-boosting labs (ennen matkaa) **Liite 1**
2. Boosting-labs ulkomailla - tiedonetsintämatka/vähintään 1 verkoston jäsen mukana, muutama kv-asiantuntija mukana (FinNetwork's Partner)
 - paikan päällä harjoittelu/valmennus ulkomailla, Liite 2
 - yritysvierailut, liikeympäristöiden esittelyt
 - messuvierailut ja B2B-tapaamiset
 - Suomen suurlähetystövierailut ja esittelyt
 - liikeympäristöiden esittelyt
 - yritysten tukiohjelmoijien esitykset.

Paikan päällä tapahtuva koulutus voi sisältää muun muassa:

- yleinen ulkomaanmarkkinoiden analyysi,
 - kansainväliset markkinointistrategia-analyysit,
 - toimitusketjun hallinnan analyysi,
 - tuotekehitysanalyysi ja
 - kansainvälisen kaupan analyysi
3. Laboratorioiden tehostaminen - matkan jälkeen pohdintoja ja online-tai kasvatusten valmennusta FinNetwork-asiantuntijan/-asiantuntijoiden kanssa.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit



3. Koulutus ja valmennus eri liiketoiminta-aloille (täydentävät sektorit)

Tiedonhakumatka/oppimismatka

	<p>Target:</p> <p>Fact finding trip / learning journey and group coaching for mix of business sector. Intensive 3-4 days of international training and coaching program for Finnish companies from different but compulsory business sectors (e.g. Finnish tourism sector and Finnish design sectors). It could be a group of professionals or students who are interested in gaining a broad understanding of the business environment, practices, and challenges faced by different industry sectors in a foreign country.</p> <p>The target audience for a fact-finding visit for mix/ several business sectors abroad could be professionals who are interested in developing a deeper understanding of different industries or sectors in Finland and in foreign countries.</p> <p>This could include entrepreneurs, business owners, managers, or employees who are looking to expand their operations into a new market, or individuals who are interested in pursuing a career in the chosen sector.</p>
<p>Boosting-labs abroad - business groups learning trips to Poland</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Company visits ✓ B2B meetings ✓ International trade fair visits ✓ International workshop/coaching ✓ Business match-making events ✓ International marketing events 	

Tämä koulutusohjelma voi olla erityisen hyödyllinen yrittäjille, yritysten omistajille, johtajille tai työntekijöille, jotka haluavat laajentaa toimintaansa uusille markkinoille ja ovat valmiita tutustumaan useisiin liiketoimintasektoreihin ja kansainvälisiin verkostoihin ulkomailla. Se voi olla arvokasta myös henkilöille, jotka ovat kiinnostuneita urasta kansainvälisessä liiketoiminnassa ja haluavat saada näkyvyyttä eri toimialoilla ja sektoreilla.

Tavoitteet:

- Tehostaa kansainvälistä verkottumista ja benchmarkingia
- Luovuuden, vuorovaikutuksen ja ryhmätyön edistäminen
- Saavuttaa vastaavia sektoreita edustavien osallistujien asettamat tavoitteet
- Saavuttaa vastaavia sektoreita edustavan yhteisön asettamat tavoitteet
- Testata ja kehittää FinNetwork-yhteisön yhteistyötä
- Frameworkin testaaminen ja kehittäminen 3.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

Esimerkki

1. Pre-boosting labs (ennen matkaa) **Liite 1**
2. Boosting-labs ulkomailla - tiedonetsintämatka/vähintään 1 verkoston jäsen mukana, muutama kv-asiantuntija mukana (FinNetwork's Partner), **Liite 2**
 - *paikan päällä harjoittelu/valmennus ulkomailla, sis. yritysvierailut, liikeyhteistyön esittelyt messuvierailut ja B2B-tapaamiset (jokaiseen yritykseen pyydetään yksi FinNetwork-asiantuntija)*
 - *Suomen suurlähetystövierailut ja esittelyt*
 - *liikeyhteistyön esitykset*
 - • *yritysten tukiohjelmoijien esitykset*


Paikan päällä tapahtuva koulutus voi sisältää muun muassa:

- yleinen ulkomaanmarkkinoiden analyysi,
- kansainväliset markkinointistrategia-analyysit,
- toimitusketjun hallinnan analyysi,
- tuotekehitysanalyysi,
- kansainvälisen kaupan analyysi,
- Laboratorioiden tehostaminen - reissun jälkeen pohdintoja ja online- tai kasvokkain valmennusta FinNetwork-asiantuntijan/-asiantuntijoiden kanssa.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit



4. Yhteisosasto kansainvälisillä messuilla – 1 toimiala


	<p>Target: The target audience for fair participation as an exhibitor for one business sector at a joint stand/presentation would be companies or organizations in the chosen sector who are interested in showcasing their products or services to a wider audience, and who are looking to expand their customer base or establish new partnerships in the market.</p>
<p>Tailor-made support for business growth through international network</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ International business agreements ✓ International sales ✓ Subcontracting/other deals ✓ Creation of tailor-made business offers for foreign market 	<p>This could include small to medium-sized enterprises (SMEs), startups, and established companies who are interested in exploring new business opportunities in the chosen sector. By participating in a joint stand or presentation, exhibitors can benefit from increased visibility and exposure to potential customers and partners, as well as the opportunity to network with other companies in the same industry.</p>

Osallistuminen voi olla hyödyllistä myös yrityksille tai organisaatioille, jotka haluavat saada markkinatietoa ja näkemyksiä valitun alan viimeisimmistä trendeistä ja kehityksestä. Osallistamalla messuille muiden näytteilleasettajien ja osallistujien kanssa, yritykset voivat oppia markkinoiden uusimmista tuotteista, palveluista ja teknologioista sekä kilpailuympäristöstä ja säädöksistä.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

5. Edistynyt valmennus ulkomailla

Räätälöity 1 valitulle toimialalle/ yritykselle tai yritystukiorganisaatioille

	<p>Target: In the context of Framework 5, "Advanced Coaching Abroad," the target would be to enhance the skills and capabilities of individuals or teams in specific sectors or organizations through tailored coaching. Here are some specific targets that might be associated with this framework:</p>
<p>Tailor-made support for business growth through international network</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ International business agreements ✓ International sales ✓ Subcontracting/other deals ✓ Creation of tailor-made business offers for foreign market 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Skill Development: Improve specific competencies related to the chosen sector, such as leadership, negotiation, or cross-cultural communication. 2. Organizational Performance: Achieve measurable improvements in key performance indicators (KPIs) relevant to the participating organizations, such as increased productivity or enhanced team collaboration. 3. Cultural Competence: Foster greater cross-cultural understanding and collaboration among participants, leading to more effective international partnerships. 4. Implementation of Learning: Ensure that participants apply the coaching insights and strategies in their daily work, with a target for successful implementation rates. 5. Client Satisfaction: For coaching aimed at business support organizations, a target could be to improve client satisfaction scores or service delivery outcomes. 6. Sustainability of Skills: Aim for long-term retention of skills and knowledge gained through the coaching process, with assessments conducted after a set period.

Kansainvälinen edistynyt valmennus – opetuskenaario jaettu vaiheisiin:

1. Alakohtainen räätälöinti:

Valmennusohjelmat on räätälöity tiettyjen alojen, kuten teknologian, terveydenhuollon tai valmistuksen, ainutlaatuisiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin. Tämä varmistaa, että osallistujat saavat asiaankuuluvia oivalluksia ja strategioita, jotka koskevat suoraan heidän alaansa.

2. Yhdenmukaistaminen:

Valmennus on linjassa osallistuvien yritysten tai organisaatioiden tavoitteiden ja arvojen kanssa. Valmentajat tekevät tiivistä yhteistyötä sidosryhmien kanssa

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

ymmärtääkseen organisaatiokulttuuria, prioriteetteja ja strategisia tavoitteita.

3. **Kulttuurien välinen kompetenssi:**
 - Painopiste on monikulttuurisessa ympäristössä toimimisen kannalta välttämättömän kulttuurien välisen viestinnän ja ymmärryksen kehittämisessä.
 - Valmennus sisältää strategioita, joilla navigoidaan kulttuurieroissa ja tehostetaan globaalia yhteistyötä.
4. **Käytännön soveltaminen:**
 - Keskittyy tosielämän sovelluksiin tapaustutkimuksilla ja skenaarioilla, jotka kuvastavat osallistujien todellisia työtilanteita.
 - Kannustaa osallistujia toteuttamaan opittuja strategioita päivittäisissä rooleissaan.
5. **Jatkuva palaute ja mukauttaminen:**
 - Säännölliset arvioinnit ja valmennussisällön mukauttaminen osallistujien edistymisen ja muuttuvien organisaation tarpeiden mukaan.
 - Valmennusmenetelmien joustavuus eri oppimistyylien ja mieltymysten mukaan.
6. **Koulutusta tukiorganisaatioille:**
 - Tarjoaa valmennusta yritystukiorganisaatioille ja auttaa niitä parantamaan palvelujaan ja tukemaan asiakkaitaan paremmin.
 - Tavoitteena on rakentaa kapasiteettia näissä organisaatioissa edistääkseen kestävää liiketoiminnan kasvua yhteisöissään.

Tiedonluontistepit:

1. Ennen kv-valmennusta

Yhteisö antaa osallistujille tietoa kohteesta, ohjelmasta ja toteutuksesta.

Attachment 1

- Osallistajat asettavat henkilökohtaiset/yrityksen tavoitteet
- Lyhyet keskustelut osallistujien kanssa tavoitteiden tarkistamiseksi
- Yhteisön tavoitteet kansainväliselle valmennukselle (tehty yhdessä yhteisön kanssa)

2. Kv-valmennuksen aikana *Attachment 2*

- Osallistuja täyttää valmennuskyselyn: mikä meni hyvin, mitä kehitettävää
- Yhteisön jäsenet pohdiskelevat, miten vierailu on sujunut tähän asti: mikä meni hyvin, mitä kehitettävää

3. Kv-valmennuksen jälkeen - reflektio

- Osallistujien itsereflektiot
- Yhteisön itsereflektiot (tehty yhdessä yhteisön kanssa)

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

Opetuskanaarioiden mahdolliset jatkot ja niistä johtuvat kotitehtävät

Esimerkki 1: Omien liiketoiminta-ankkureiden kuvaaminen. Asetetaan rajaehdot, joiden ympärillä yritys pyörii neuvotellessaan tai tehdessään päätöksiä.

* Inspiraatiota ja lähteitä yhden toimialan tiedonhankinta- tai oppimismatkalle voi tulla eri paikoista. Tässä on joitain esimerkkejä:

1. Toimialaraportit ja -tutkimukset: Toimialajärjestöjen, markkinatutkimusyriyten ja valtion virastojen tekemät raportit ja tutkimukset voivat tarjota arvokkaita näkemyksiä viimeisimmistä suuntauksista, haasteista ja mahdollisuuksista tietyllä alalla. Näiden tietojen avulla voidaan tunnistaa avaintoimijoita, mahdollisia kumppaneita ja markkina-aukkoja, joita voidaan tutkia tiedonhankintamatkan tai oppimismatkan aikana.
2. Messut ja näyttelyt: Osallistuminen tiettyyn alaan liittyviin messuihin ja näyttelyihin voi tarjota mahdollisuuden oppia uusimmista tuotteista, palveluista ja teknologioista sekä tavata ja verkostoitua alan ammattilaisten ja mahdollisten kumppaneiden kanssa.
3. Yritysverkostot ja -järjestöt: Liittyminen tiettyyn alaan liittyviin yritysverkostoihin ja yhdistyksiin voi tarjota arvokkaita resursseja ja kontakteja, mukaan lukien alan asiantuntijat, mahdolliset kumppanit ja sijoittajat. Nämä verkostot ja yhdistykset järjestävät usein tapahtumia, seminaareja ja konferensseja, joihin voi osallistua tiedonhankinta- tai oppimismatkan osana.
4. Valtion virastot ja suurlähetystöt: Valtion virastot ja suurlähetystöt voivat tarjota tietoa ja apua liittyen määräyksiin, kauppapolitiikkaan ja investointimahdollisuuksiin tietyllä alalla. He voivat myös tarjota esittelyjä paikallisille yrityksille ja organisaatioille, joissa voi vieraila osana tiedonhankintamatkaa tai oppimismatkaa.

Paikalliset tiedotusvälineet ja julkaisut: Paikalliset tiedotusvälineet ja julkaisut voivat tarjota näkemyksiä paikallisesta yritysmaailmasta, mukaan lukien uutisia keskeisistä toimijoista, viimeaikaisesta kehityksestä ja nousevista trendeistä. Nämä lähteet voivat olla hyödyllisiä mahdollisten kumppanien ja kiinnostavien alueiden tunnistamisessa tiedonhankintamatkalle tai oppimismatkalle.

Kaiken kaikkiaan yhden liike-elämän tiedonhankintamatkan tai oppimismatkan inspiraatio ja lähteet voivat tulla useista paikoista, mukaan lukien teollisuuden raportit ja tutkimukset, messut ja näyttelyt, yritysverkostot ja -järjestöt, valtion virastot ja suurlähetystöt sekä paikalliset mediat ja julkaisut.

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit



Liite 1. Pre-boosting labs (tavoitteiden asetanta)

1. kysymysten lähettäminen ulkomaille lähteille yritysten edustajille
2. Online-koulutus, jossa alleviivataan matkan tavoite
3. Analysoidaan vastauksia kysymyksiin ennen toimintaa ulkomailla (FinNetworkin asiantuntijoiden toimesta)

UMBR-ELLA-hankkeen valmennusmatka

Matkan valmennuskysely

Valmennuskyselyn aineistoa hyödynnetään sekä UMBR-ELLA-hankkeen ELLA-mallin kehittämisessä että osana väitöstutkimusta.

Osallistujan taustatiedot:

1. Osallistujan nimi, nimike ja työnantajaorganisaatio/yritys
2. Työkokemuksen määrä alalta (eroteltuna työkokemus palkansaajana ja yrittäjänä)
3. Lyhyt selvitys työnantajaorganisaatiosta/yrityksestä (koko, toimiala)

Osallistujan itsereflektio ennen matkaa

1. Omat tavoitteet/odotukset valmennusmatkan suhteen?
2. Työnantajaorganisaation/yrityksen tavoitteet valmennusmatkan suhteen?
3. Tavoitteet matkalla annettavan valmennuksen suhteen:
 - Millaista valmennuksen pitäisi matkan aikana olla, jotta osallistuja kokisi pääsevänsä tavoitteisiinsa?
 - Miten osallistuja omaksuu omasta mielestään parhaiten valmennustietoa?
4. Miten UMBR-ELLA-hankkeen toimenpiteiden/omien toimenpiteiden pitäisi jatkua matkan jälkeen, jotta omiin/työnantajan tavoitteisiin päästään?
5. Miten yhteisö (UMBR-ELLA-hanke) voi tukea osallistujaa ennen matkaa?
 - Onko jokin asia vielä epäselvää ennen matkaa?

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

Liite 2 UMBR-ELLA-hankkeen valmennusmatkan reflektiokysely

Osallistujan nimi.....

Päiväys.....

Miten valmennusmatka on sujunut (tähän mennessä) mielestäsi?
Miten ennen matkaa asettamasi odotukset valmennusmatkan suhteen ovat täyttyneet?
Arvio omasta osallistumisestasi ja perustelu

Mikä meni hyvin?	Missä kehitettävää?
Mitä lisäisit (seuraavaa valmennusmatkaa ajatellen)?	Mitä poistaisit (seuraavaa valmennusmatkaa ajatellen)?

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

FinNetwork – UMBR-ELLA hankekumppanit

