

Kun #koulu loppuu



KAUPAN,
MATKAILUN
JA RAVINTOLA-ALAN
ERIKOISNUMERO



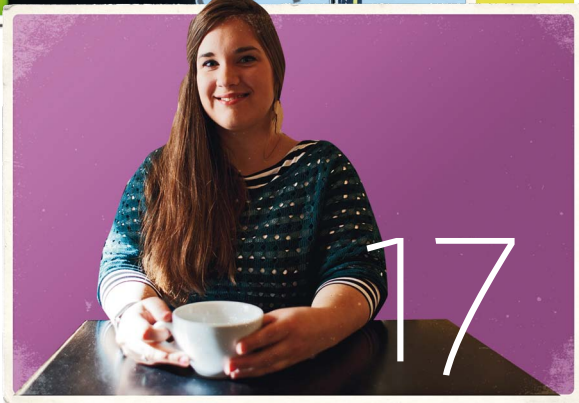
PALVELUKSEEN HALUTAAN:

myyjiä, kokkeja ja tarjoilijoita!



LÖYDÄ OMA
UNELMATYÖSI!

- 3 PÄÄKIRJOITUS
- 4 TYÖN IMUSSA
- 8 BANAANIN MATKA
- 10 MYYNNIN MONET KASVOT
- 11 MAAILMANYMPÄRIMATKALLA HILTONISSA
- 12 PONNAHDUS TAHKOLLE TYÖELÄMÄÄN
- 14 YRITTÄJÄ - OMAN TYÖNSÄ HERRA
- 16 TYÖELÄMÄ TUTUKSI HARJOITTELUSSA
- 17 ANNI HASUNEN
- 18 KOULUPOLUT KARTOITETTUNA
- 19 TIESITKÖ TÄMÄN?



DUUNI

– kivaa vai välttämätön paha?

Nuori, olet isojen valintojen ja päätösten edessä. Pohdit, mikä voisi olla sellainen ala ja työ, josta haluaisit itsellesi ammatin. Mistä voisi tietää, mitä haluaa tehdä isona? Voisiko työ olla myös kivaa ja motivoivaa?

Valintoja tehdessä mieleen nousee ehkä muitakin tärkeitä kysymyksiä: Miten turvata oma, itsenäinen elämä ja elättää mahdollinen tuleva perhe? Onko opiskellessasi alalla töitä myös tulevaisuudessa?

Kaupan ala työllistää n. 300 000 henkilöä ja matkailu- ja ravintola-ala 140 000. Monen ammatin sisältö kehittyy ja muuttuu, mutta näiltä aloilta löytyy tulevaisuudessakin monen suomalaisen työpaikka.

Olet ehkä ollut työelämään tutustumisjaksolla tai kesätyössä kaupassa tai kahvilassa ja saanut jonkinlaisen kuvan perustehtävistä. Mutta mitä muuta työtä alalla on tarjolla? Tästä lehdestä löydät vinkkejä ammatin- ja koulutus- alavalinnan tueksi.

Jos haluat työhön asiakkaiden pariin, kaupan sekä matkailu- ja ravintola-alalla on runsaasti erilaisia vaihtoehtoja. Voit toimia asiakkaiden ”arjen sankarina” palvellessa heitä tai erikoistua asiantuntijan tehtäviin. Ruoanvalmistuksesta kiinnostuneelle sopiva ammatti voi olla vaikkapa ravintola- tai suurtalouskokin työ. Myyjän, tarjoilijan, tukkumyyjän ja erikoiskaupan myyjän tehtävissä sekä kokous- ja kongressihotellin ja ravintolan myyntipalveluissa tarvitaan tuotteiden ja palveluiden myynnin ammattilaisia. Kaupan varastoissa, ict-osastoilla ja hankinnassa on tehtäviä, joissa yhdistyy monien eri alojen osaaminen, mikä luo mahdollisuuksia erilaisiin urapolkuihin työuran eri vaiheissa.

Tehtäviin voi kouluttautua niin ammattioppilaitoksissa, ammattikorkeakouluissa kuin yliopistoissa. Ota selvää itseäsi kiinnostavista vaihtoehtoista ja tule palvelutyöhön kaupan sekä matkailu- ja ravintola-alalle.

Tervetuloa!

Kristiina Fonss

henkilöstöjohtaja
Heinon Tukku Oy



TYÖN IMUSSA

Myymälöiden ja ravintoloiden nuorilla ammattilaisilla on palveluasenne kohdallaan

Teksti Pia Salo, Marju Hulttinen, Noora Niemelä

Kuvat Dora Cheffi-Arab, Teemu Granström, Johanna Kannasmaa, Rami Marjamäki

Sini: Tyytyväinen asiakas on työn suola

Vantaan Jumbon Vero Modassa **Sini Korvenpää**, 22, järjestee kevään väreissä hehkuvia vaatteita. Muoti ja vaatteet ovat kiinnostaneet aina, mutta miltei neljän vuoden vaatemyyjän kokemuksen myötä asiakkaista on tullut hänelle työn suola.

– Olemme täällä asiakasta varten. Tyytyväinen asiakas tuo potkua myös omaan päivään. Huolehdin myös liikkeen siisteydestä ja ilmeestä. Höyrytän ja viikkaan vaatteita ja tarkistan, että kaikkia kokoja on saatavilla.

Sini opiskelee merkonomiksi työnantajan järjestämässä oppisopimuskoulutuksessa. Opinnoissa hyödynnetään työssä jo hankittua osaamista ja esimerkit poimi-

taan omasta yrityksestä.

– Kerran me esimerkiksi näyttelimme **Piitu Uskin** johdolla, Sini innostuu ja kertoo jännittäneensä nuorempana esiintymistä. – Asiakaspalvelu on tuonut itsevarmuutta: on ihanaa jutella vieraiden ihmisten kanssa ja antaa pukeutumisvinkkejä.

Sini odottaa, että pääsee toteuttamaan opinnoissaan myös visualistin tehtäviä. Hän saa sommitella vaatteiden esilepanon ja suunnitella vaatekampanjoita. Inspiraatiota hän hakee Helsingin kaduilta ja muotiblogeista.

– Itse pukeudun fiiliksen mukaan: viihdyn sekä boyfriend-farkuissa että korkeissa koroissa ja hameessa, Sini hymyilee.

Kun koulu loppuu



Marko: Aktiivisuus avaa mahdollisuuksia

Tarjoilija **Marko Toivonen**, 22, viihtyy olut- ja seurusteluravintola Belgen rennossa ilmapiirissä mukavien asiakkaiden ja työkavereiden parissa. Markon voi löytää baaritiskin takaa, salista tai keittiöstä – tai vaihtamasta oluttankkia.

Sali ja keittiö pelaavat hyvin yhteen.

– Varmistan keittiöstä esimerkiksi, onko vuohenjuustossa laktoosia tai annoksessa pähkinää. Lisäksi voin salivuorossa alkuilasta auttaa keittiössä tiskien kanssa.

Tuntumaa alalle Marko sai jo 8-luokkalaisena Kuopion kylpylähotelli Rauhalahdessa.

– Merkkailin hotelliasiakkaiden aamiaiskortteja ja pääsin sitten buffetin blokkariksi. Käytäntö opettaa ja oma aktiivisuus poikii uusia mahdollisuuksia.

Ala vetosi, ja Marko hakeutui Savon ammatti- ja aikuisopistoon opiskelemaan kaksoistutkintona lukion oppimäärän ja tarjoilijan perustutkinnon.

Työt toivat Kuopion pojan Helsinkiin. Marko aloitti toisessa HOK-Elannon ravintolassa, Kappelissa, vuokratyöläisenä, ja Belgestä avautui pian vakituinen pesti. Marko suosittelee ehdottomasti alaa, jos työ ihmisten parissa kiehtoo.

– Homma on pidettävä kasassa kiireessäkin. Hyvällä itsetunnolla pärjää. Kielitaitokin on kehittynyt työssä. Lähivuosina kiinnostaa vuoropäällikköharjoittelu, joka toisi lisävastuuta.



Teea: Ravintolatyö vei mukanaan!

Teea **Uitolla**, 22, on homma hallussa: vuonna 2008 McDonald'silla kesätöissä aloittanut Teea on edennyt Lielahden ravintolan vuoropäälliköksi.

– Olen ns. ihmispäällikkö: huolehdin henkilöstöasioista, teen työvuorolistat ja järjestän uusien työntekijöiden perehdytyksiä. Vastaan siitä, että vuorossa tehdään tulosta.

Suurtaloukokiksi valmistuneen Teean mukaan ammattiopinnot antavat oikeanlaisen otteen työhön.

– Työssä vaaditaan nopeutta ja paineensietokykyä, jotta sormi ei mene suuhun.

Teea kouluttautuu ketjun omassa koulutusohjelmassa apulaisravintolapäälli-

köksi. Hän opiskelee myös McDonald'sille räätälöidyssä Haaga-Helian koulutusohjelmassa, jossa opitaan käytännön työssä ja lähipäivissä koululla.

– Uuden oppiminen motivoi. Kivaa saada restonomin tutkinto! Tulevaisuuden toiveissa on edetä ravintolapäälliköksi.

Teean mielestä työ hampurilaisravintolassa sopii erinomaisesti opiskelijalle.

– Kannattaa kokeilla alaa kesätöissä. Se vie mukanaan! Palkkakin on parempi kuin moni kuvittelee. Kehittymismahdollisuuksien lisäksi hyvä työporukka ja joustavat työvuorot ovat pitäneet minut täällä. Kokeilin muuta työtä, mutta jo parin viikon päästä palasin tänne, Teea naurahtaa.





Emma: Saan energiaa asiakkaista

Emma Kangasniemeä, 26, ovat aina kiinnostaneet käsityöt. Mukien kautta Emma, maatalon tyttö, päätyi artesaanipohjaiseen hopeaseppäkouluun ja tutustui siellä myös koru-
puoleen.

– Tulin Kultajouseen kolme vuotta sitten harjoittelun kautta. Tämä on ollut loistava paikka.

Emman päivät sujahtavat asiakaspalvelussa, hallinnollisissa asioissa, liikkeen hoitamisessa ja tiedonhaussa. Muihin Kultajousen liikkeisiin ollaan aktiivisesti yhteydessä. Emmaa kiinnostaa lähiesimiehille suunniteltu koulutus, joka kehittää laajasti esimiestaitoja.

– Hopeasepän koulutustani hyödynnän tekemällä asiakkaille pieniä korjauksia ja kertomalla heille koruihin liittyviä yksityiskohtia. Pitää olla myös rohkeutta ehdottaa erilaisia ratkaisuja.

– Työssäni ehdottomasti mielenkiintoisinta ovat asiakkaat. Kuulen heiltä tarinoita laidasta laitaan. Tulee hyvä mieli, kun saan olla mukana asiakkaiden hienoissa tilanteissa.

Myymläpäällikkö vastaa liikkeestä, alaisistaan, työvuorojen laatisemisesta, rekrytointista ja ongelmanratkaisusta.

– Minulle on tärkeää tietää, mitä liikkeeseen kuuluu; myyjäni saavat minut aina kiinni. Meillä on hyvä luottamus. Neuvomme ja autamme toisiamme. Ala on kiehtova ja laaja: koko ajan oppii uutta, Emma toteaa.

Ville: ulkoiluhenkisen unelmakaupassa

Ville Norppa, 28, on edennyt Partioaitassa myyjästä Helsingin kauppakeskus Itiksen myymälän myymäläpäälliköksi. Partioaita tarjoaa ulkoilu- ja retkeilytuotteita laidasta laitaan.

– Myymäläpäällikön työ ei ole toimitossa istumista vaan asiakaspalvelua. Seuraan myyntitavoitteiden toteutumista ja raportoin siitä.

– Tämä on mahtava paikka ulkoiluhenkiselle tyypille. Koko tiimi odottaa aina malttamattomana uutta kuvastoa.

Itiksen Partioaitan työporukka on tiivis.

– Hommassa pärjää oma-aloitteinen

ja organisoiva tiimipelaaja. Myymäläpäälliköltä vaaditaan myös esimiestaitoja ja yrittäjämäistä ajattelua.

Villellä on taskussaan matkailupalvelujen tuottajan paperit Koulutuskeskus Salpauksesta. Monipuolisen palvelualan kokemuksensa hän on hankkinut sukelluskouluttajana ja oppaana Thaimaassa ja Kreikassa sekä ohjelmalvelu-, baari- ja hotellitoissa.

– Käteen on jäänyt roppakaupalla kokemuksia, hyviä ystäviä ja ihmistuntemusta. Jatkossa kiinnostaa kehittää esimiestaitoja Kaupan liiton koulutuksissa.



Jaana: Kokin työ on tiimityötä

Kokki **Jaana Hukka**, 24, aloitti herkullisen uransa työharjoittelussa Keravan Rossossa ja on kokannut ravintolan asiakkaille jo kahdeksan vuotta.

– Meillä on loistava työporukka. Kokin työ on välillä hektistä, ja hyvä tiimi auttaa jaksamaan. On palkitsevaa, kun työkaverit tuovat asiakkaiden kiitokset salin puolelta keittiöön, Jaana kertoo.

Jaanan työpaikka sijaitsee Prisman yhteydessä. Monet tulevat syömään ruokaostosten ohessa.

– Pidän tekemisen mielestä. Kokin pitää toimia nopeasti ja tietää, missä järjestyksessä kaikki tehdään.

Jaana lähti peruskoulun jälkeen Tuusulanjärven ammattiopiston, nykyisen Keudan, kokkilinjalle, sillä hän on aina pitänyt käsillä tekemisestä. Jaana viihtää kokin työn monipuolisuutta. Ammatissa tarvitaan luovuutta, tiimityötaitoja, joustavuutta sekä valmiutta työskennellä vaihtelevina työaikoina ja yllättävissäkin tilanteissa. Hyvästä kunnosta on hyötyä, sillä työ on ajoittain fyysisesti kuormittavaa.

Jaana tekee satunnaisesti tarjoilijan vuoroja kokin työn vastapainoksi.

– Välillä on kiva päästä hymyilemään asiakkaille. Ravintola-ala on täynnä mahdollisuuksia, ja kun osaa hommansa, tällä alalla riittää varmasti töitä.

“Tulee hyvä mieli, kun saan olla mukana asiakkaan hienoissa tilanteissa.”

Markus: Myyjän työssä uteliaisuus on valttia

Anttilan TopTen-osastolla kahdeksan vuotta asiakkaita palvellut **Markus Friberg**, 28, tietää, mitä työn imu on. Työ jopa innosti hänet opiskelemaan tradenomiksi.

– Laitoin armeijan jälkeen avoimia työhakemuksia. Sain soiton neljästä paikasta, joista Anttila oli yksi. Musiikki ja elektroniikka kiinnostivat, etenkin kotimaisen hiphop-musiikin suurkuluttaja kertoo.

Asiakkaiden odotusten yllättäminen on Markukselle työn parasta antia.

– Koko ajan tulee uusia artisteja, pelejä ja muoti-ilmiöitä, joista täytyy pysyä ajan tasalla. Kun on utelias ja uskaltaa kysyä neuvoa, pärjää varmasti, kokenut myyjä

opastaa. Joskus on astuttava rohkeasti pois mukavuusalueelta. – Olen myynyt muutaman kenkäparin alakerroksen läpi kulkiessani, Markus naurahtaa. – Hurtti huumori ruokkii hyvää työyhteisöä.

Haasteita myyjän työhön asettaa verkkokaupan suosio. Markus kokee, että moni asiakas arvostaa edelleen aitoa palvelutilannetta.

– Verkkokauppa täydentää myymälän valikoimaa. Kun asiakas etsii tiettyä juttua, voimme joskus ohjata hänet NetAnttilaan.

Markuksen mielestä kuka tahansa voi olla hyvä myyjä – asenne ratkaisee.

– Ujolle tyypille tämä on loistava buusti. Tärkeintä on halu löytää ratkaisu asiakkaan tarpeisiin.



TÄSTÄ MERKISTÄ TUNNISTAT
REILUN KAUPAN TUOTTEEN



Reilun kaupan

BANAANIN MATKA

Teksti Johanna Nyköp ja Pia Salo Kuvitus Ville Salonen

REILUN KAUPAN tuotteet kiinnostavat
yhä useampaa kuluttajaa ja yritystä,
ja banaani on tuotteista tutuimpia.
Satotukku maahantuo Perussa viljeltyä
Reilun kaupan luomubanaania.

LAIVAMATKA SUOMEEN

Suomalaiset yritykset
hakevat banaanit satamasta
ja lastaavat rekat Suomeen
menevään laivaan.



LAIVAMATKA HAMPURIIN

Banaanit matkaavat Perusta
Hampurin satamaan noin
neljässä viikossa. Banaanien
kuljetuskonttien lämpötila on
säädeltä tarkasti matkan aikana
13–14-asteiseksi, etteivät banaanit
kypsy ennen aikojaan.



4 VUOROKA



PAIKALLINEN SATAMA

Osuuskunta toimittaa
banaanit satamaan.



TILALLA PERUSSA: SADONKORJU

Maanviljelijä toimittaa banaanit osuuskunnan
pakkausasemalle, jossa ne valikoidaan, leikataan
5–6 banaanin terttuihin, pestään, tarroitetaan
Reilun kaupan merkillä ja pakataan laatikkoihin.



REKKAMATKA KYSYTTÄMÖÖN

Satotukun rekka tuo banaanit
kysyttämöön.



OSTAJA SATOTUKUSSA

JANNE SYLANDER, 29v

Logistiikan insinööristä moniosaaja tukkuun

Olen työskennellyt Satotukussa 3,5 vuoden ajan ja päässyt tutustumaan moniin eri työvaiheisiin. Aluksi työskentelin varastolla ja sen jälkeen myynnin puolella. Nyt tehtäväni painottuvat ulkomaantuontiin. Nykyinen vastuuhenkilö on jäämässä eläkkeelle ja kouluttaa minua jatkamaan työtään. Vastaan eksoottisten hedelmien, kuten litsien, ananasten ja avokadojen, ostamisesta. Lisäksi kartoitan uusia mahdollisia toimittajia. Hoidan päivittäin myös myyntitehtäviä ja huolehdin asiakastilauksista.

Minulla on auto- ja kuljetusalan logistiikkainsinöörin tutkinto. Opiskeluaikani tein pätkätöitä useassa eri yrityksessä. Kun minulle tarjoutui mahdollisuus jäädä Satotukun töihin, tartuin tilaisuuteen. On hienoa, että uralla eteneminen on tehty mahdolliseksi. Viihdyn täällä erittäin hyvin ja olen tyytyväinen työtehtäviini. Toimenkuvani elää ja olen saanut tehdä monenlaista. Tässä työssä on hyötyä kielitaidosta ja logistiikan ymmärryksestä. Asenne on tärkein: kun on avoin ja ulospäin suuntautunut, oppii kaiken muunkin.

Reilua banaanikauppaa

Myös Reilun kaupan banaanin tie viljelijältä kauppaan on tullut minulle tutuksi viime kuukausien aikana. Banaanien kysyttämiseen täällä Satotukussa kuuluu monta vaihetta, ja työ on erittäin

tarkkaa, jotta banaanit eivät menisi pilalle.

Kun banaanit saapuvat Satotukkuun, muovipussit rikotaan ja banaanit laitetaan kysyttämöhuoneeseen, joita täällä on 11. Jokaiseen huoneeseen mahtuu 28 lavaa banaaneeja. Reilun kaupan banaanit voidaan jäljittää kaupasta tiloille asti, koska jokaiseen banaanilaatikkoon on leimattu banaanit kasvattaneen tilan numero ja pakkausajankohta.

Ensimmäisenä päivänä kysyttämöön päästetään luonnonmukaista etyleenikaasua, joka edistää kypsymistä. Sen jälkeen banaanit tarkkaillaan päivittäin. Määrittelemme huoneen lämpötilan ja kosteuden banaanien kypsytyden mukaan. Ihanteellisessa tilanteessa banaanit ovat valmiita kauppaan noin kuudessa päivässä. Banaanilaatikat avataan ensimmäisen kerran tilalta lähdön jälkeen kaupoissa, ja banaanit ovat valmiita kuluttajien ostettavaksi.

Asiakkainamme on tukkukauppoja, vähittäiskauppoja sekä luomuyrittäjiä, kuten pieniä luomuliikkeitä, ekokauppoja ja kauppahallien kauppiaita. Reilun kaupan luomubanaanimme on jo useamman vuoden ajan ollut vakiotuote: esillepanot ovat asiakkailta jo kunnossa, ja meiltä tilataan tarpeen mukaan täydennystä. Reilun kaupan luomubanaani on tuote, joka sopii jokaiselle asiakkaalle. Saamme viikoittain tiedusteluja kauppiailta, jotka ovat kiinnostuneita lisäämään sen valikoimiinsa.

Kuva Dora Cheffi-Arab

NÄIN REILU KAUPPA TOIMII

USEIMMILLE tuotteille on määritetty takuuhinta eli tuottajalle maksettava minimihinta tai korkeampi markkinahinta. Takuuhinnan tarkoituksena on suojella pienviljelijöiden toimeentuloa.

TAKUUHINNAN ohella maksetaan yhteisöä hyödyttävää Reilun kaupan lisää, jonka avulla on mm. rakennettu terveysasemia ja kouluja, porattu kajoja, palkattu lääkäreitä ja opettajia

ja kehitetty työntekijöiden elinoloja.

SUURTILOJEN työntekijöille turvataan vähintään lakien mukainen ja asteittain nouseva palkka sekä asialliset työolot.

LAPSITYÖVOIMAN hyväksikäyttö on kielletty.

YMPÄRISTÖN hyvinvoinnista huolehditaan tiukoin kriteerein.

KYSYTTÄMÖSTÄ KAUPPAAN

Noin kuuden päivän kypsymisen jälkeen banaanit kuljetetaan vähittäiskauppoihin ja luomuyrittäjille kuluttajien ostettavaksi.



Henna: Inspiroiva työ tuoksutiimissä

Henna Mäkelä, 29, päivän täyttävät ihanat tuoksut: hän on Transmerin selektiivisen kosmetiikkaosaston tuoksutiimin Junior Brand Manager. Transmeri maahantuo kosmetiikan laatumerkkejä ja myy niitä kauppiaille.

– Tehtäväni on monipuolinen. Mynnin ja markkinoinnin lisäksi koulutan, suunnittelen kampanjoita, huolehdin esittelystä ja niiden miehityksestä. Asiakkaat ja koulutustapahtumat pitävät minut liikkeellä.

– Saan myyjiltä välitöntä palautetta, Henna iloitsee.

Transmerille Henna tuli myynti- ja markkinointikoordinaattoriksi kesällä 2012. Samoihin aikoihin hän valmistui Laurea-ammattikorkeakoulusta estonomiksi. Nykyisessä tehtävässä hän aloitti alkuvuodesta.

– Satsaa opintoihin ja hyvään työharjoittelupaikkaan. Opiskeluajana kannattaa tehdä töitä. Kielitaitoa ei ole koskaan liikaa, vinkkaa Skotlannissa, Sveitsissä ja Australiassa asunut Henna.

– Parasta ovat mielenkiintoiset tuotteet, koko ajan muuttuva ympäristö ja työn ihmisläheisyys. Jatkuvasti tulee uutta – koko ajan on jotta mitä odottaa.



**ASIAKKAINA
YRITYKSET**

B2B ELI BUSINESS TO BUSINESS on myynti- ja markkinointityötä: asiakkaina ovat yritykset, jotka puolestaan myyvät tuotteet kuluttajille.

Jarmo Hoffrén ja **Henna Mäkelä** työskentelevät aivan erilaisissa tuotemaailmoissa, mutta kummankin tarinassa korostuu into niin asiakastyötä kuin omia tuotteita kohtaan.

Jarmo: Asiakas on ykkönen

Jarmo Hoffrén, 29, palvelee huoltoasemia Motoral-konserniin kuuluvan Tarvikeyhtymän aluemyyntipäällikkönä. Hän vastaa autotarvikkeiden tukkumyynnistä Kaakkois-Suomen alueella.

– Kuluttajamyynniin verrattuna tässä tutustuu paremmin asiakkaisiin. Tärkeintä on tulla ihmisten kanssa toimeen. Työni on itsenäistä, mutta samalla tiimityötä asiakkaiden ja omien tuotepäälliköiden kanssa.

Työ kuljettaa Jarmoa päivittäin asiakastapaamisiin ympäri Etelä-Karjalaa.

– Huolehdin huoltoasemien henkilökunnan tuoteosaamisesta. Käymme läpi

valikoimaa ja kampanjoita.

Yli vuosikymmenen palvelualalla viihtynyt Jarmo nostaa asiakkaat työn parhaaksi puoleksi.

– Kesätyö ruokakaupassa antoi hyvän kuvan palveluammattista. Huoltoasemalla työskennellessäni kiinnostuin teknisestä kaupasta ja autotarvikkeista.

Tekniset tuotteet kehittyvät nopeasti, ja osaamisen on pysyttävä ajan tasalla.

– Osallistun työnantajan ja valmistajien järjestämiin koulutuksiin ja seuraan alan kehitystä. Huoltamoala on kokenut isoja muutoksia, joten tekemistä riittää!



Maailmanympärimatalla **Hiltonissa**



Hilton Hotels & Resorts on kansainvälinen täyden palvelun hotelliketju. Markkinoinnin pääpaino on liikematkustuksessa, mutta ketjuun kuuluu myös lomahotelleja. Millaista on työskennellä maailmankuulun hotelliketjun palveluksessa?

Teksti Noora Niemelä Kuvat Johanna Kannasmaa



”Työssäni on tärkeää tuntea eri kulttuurien tapoja.”

Hilton Strandin ravintolatoimenpäälikkö **Jani Jernström** tuntee hotellimaailman läpikotaisin: hän on paitsi opiskellut hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohtoa, myös työskennellyt eri hotelleissa, lukuisissa toimenkuissa. Lokakuussa 2013 hän otti vastatakseen Hilton Strandin ravintola- ja kokoustoiminnot.

– Asioiden rakentaminen ja eteenpäin vieminen motivoi minua työssä eniten. Pidän työn hektisyydestä ja siitä, että jokainen päivä on erilainen.

Jani toimii hotellin ravintola- ja keittiötoimin esimiehenä. Tiimin toisena työkielenä on englanti, joka on monen työntekijän äidinkieli. Jari puhuu myös ruotsia ja hieman saksaa ja espanjaa.

– Hotelli on mahtava työympäristö: vieraita tulee ympäri maailmaa ja ihmiset vaihtuvat koko ajan. Kun tuntee eri kulttuurien tapoja ja osaa perussanoja monista eri kielistä, tekee vaikutuksen.

Työssä on tärkeää hallita myös ruokaan ja ruokailuun liittyvät asiat. Monissa maissa etiketti poikkeaa suomalaisten tottumuksista huomattavasti.

– Esimerkiksi Venäjällä hyvin tapoihin kuuluu jättää hieman ruokaa lautaselle merkiksi siitä, että ruoka oli hyvää ja sitä oli riittävästi.

”Hilton vaalii maailmanlaajuisesti brändiään.”

Hilton Helsinki Airportin hotellipäälikkö **Sanna-Mari Mäkeläinen** viihtyy lentokenttähotellin vilinässä.



– Joka aamu on innostavaa tulla töihin. Tykkään olla ihmisten kanssa tekemisissä, ja täällä riittää vilskettä. Sanna-Mari suoritti lukion jälkeen matkailupainotteisen opistotason tutkinnon Kajaanissa. Työharjoitteluun hän lennähti Floridaan, Lake Worthissa sijaitsevaan motelliin.

– Koska Hilton on tunnettu brändi Amerikassa, meillä vieraillee paljon amerikkalaisia liikematkustajia. Hotellista löytyy eri kielten taitajia moneen lähtöön: henkilökunta puhuu myös ruotsia, saksaa, espanjaa, ranskaa, tanskaa, portugalia ja jopa hindiä. Ja venäjän osaaminen on iso plussa, Sanna-Mari painottaa.

Kaikkien uusien hiltonilaisten pitää tuntea Hilton-standardit ja käydä Hilton University kursseja, joissa käydään läpi muun muassa asiakaspalvelua.

– Intranetistämme löytyy myös kansainvälisiä uramahdollisuuksia. Meiltä on esimerkiksi lähtenyt työntekijä Tukholman Hiltoniin. Omalla asenteella ja motivaatiolla voi päästä pitkälle.

”Kohteliaisuudet on hyvä osata useilla kielillä.”

Hovimestari **Riitta Sorttila-Ojanen** aloitti Hilton Kalastajatorpassa talvihovimestarina vuonna -86. Hän toimi vuosien varrella muun muassa linnanrouvana Turun linnassa mutta palasi 2004 takaisin Torpalle.

– Kalastajatorpan miljöö ja perinteikkyyt viehättävät minua. On ihanaa työskennellä paikassa, johon liittyy tarinoita ja historiaa, Riitta hymyilee ja kertoo hotellin toimineen aikoinaan mm. sotasaaralana.

Riitta opiskeli ensin tarjoilijaksi Kuopion hotelli- ja ravintolakoulussa. Työ vei mukanaan; hän halusi oppia alasta enemmän ja opiskeli työn ohessa esimiehen erikoismattitutkinnon ravintolakoulu Perhossa.

– Haluan auttaa asiakkaita järjestämään mieleenpainuvia tilaisuuksia ja kokemaan ainutlaatuisia elämyksiä.

Kansainväliset asiakkaat saivat Riitan innostumaan myös kielistä ja kulttuureista. Kalastajatorpan banketeissa saattaa olla osallistujia kymmenistä maista, joten kielten ja kulttuurien tuntemus on tärkeää.

– Olen opiskellut myös yksityisessä ravintolakoulussa Bajerissa. Aina kun tapaan saksankielisen asiakkaan, puhuttelen häntä hänen äidinkielellään. Olen opiskellut hiukan myös ranskaa ja espanjaa.



Ponnahdus TAHKOLLE

TYÖELÄMÄÄN

Teksti Teemu Granström, Marju Hulttinen Kuvat Teemu Granström

Tuomo Räsänen

hiihdonopettaja
Huippupaikat Oy / Tahkorinteiden hiihtokoulu

Tuomo Räsänen tie hiihdonopettajaksi ei ole ollut suurin mahdollinen. Hän opiskeli intin jälkeen ammattikoulussa matkailun perustutkinnon ja aloitti tradenomiopinnot Haaga-Heliassa.

– Kaupalliset opinnot eivät tuntuneet omalta jutulta, joten hakeuduin Vuokatin hiihdonopettajakoulutukseen, mistä valmistuin liikunnan ammattiohjaajaksi, Tuomo kertoo.

Tuomon mukaan hiihdonopettajana pärjää reippaalla ja sosiaalisella asenteella. Kielitaidosta on hyötyä, sillä suuri osa hiihtokoululaisista on turisteja.

– Haluaisin opiskella venäjää. Venäläiset arvostavat sitä, että osaa kommunikoida heidän omalla äidinkielellään. Englannilla ja elekielellä pääsee kylläkin pitkälle.

Tuomon työpäivään kuuluu tyypillisesti 3–6 tuntia hiihdonopetusta ja lisäksi huoltotoimia. Yleensä asiakkaat ovat lapsia sekä aikuisia, jotka eivät ole hetkeen laskeneet.

– Parasta työssäni on tuottaa asiakkaille onnistumisen tunteita. Täällä on todella hyvä työporukka ja monipuoliset työtehtävät, Tuomo luettelee.

Marianne Hiltunen

rinnetyöntekijä
Huippupaikat Oy / Tahkorinteet

Rinnetyöntekijä **Marianne Hiltunen** on jo kymmenettä kautta töissä Tahkovuoren rinteillä.

– Valvon hissejä ja varmistan, että asiakkaat pääsevät rinteisiin turvallisesti. Ensiapukeikat ovat tärkeä osa työtäni, Marianne kertoo.

Hän työskentelee kesät tarjoilijana, mutta talvikausina veri vetää rinteisiin niin töihin kuin harrastamaan.

– Töiden yhdistäminen on ollut yllättävänkin helppoa, matkailupalveluiden tuottajaksi Savonia ammattikorkeakoulusta valmistunut Marianne sanoo.

Rinnetyöntekijöiden joukko on perinteisesti varsin miesvaltainen, mutta Tahkolla noin puolet työntekijöistä on naisia. Fyysisestikin raskaista työtehtävistä selviää hyvällä peruskunnolla.

– Parasta työssäni ovat haastavat ensiapukeikat ja ihmisten auttaminen. Tietynlaista rohkeutta täytyy olla. Kaikkien rinnetyöntekijöiden ei ole pakko tehdä vaativimpia keikkoja mutta itse tykkään haasteista.

Yhdeksi suurimmista haasteista Marianne mainitsee kauden päättymisen ja työkavereiden hyvästelyn.

Tuomo

Marianne

12 #kun koulu loppuu

KEVÄTAURINKO LÄMMITTÄÄ jo Tahkovuoren rinteitä, mutta lunta on yleensä huhtikuun loppuun asti. Tahkolla riittää vilinää, sillä matkailupalvelut tuovat Kuopion läheisyydessä sijaitsevalle alueelle vuosittain kymmeniä tuhansia matkailijoita. Lasketteluun lisäksi Tahkolla voi vaikkapa ratsastaa, golfata, moottorikelkkailla tai rentoutua kylpylässä.

Tahko on alueellisesti merkittävä työllistäjä. Sesongin aikana työntekijöitä on lähemmäs tuhat, ja monelle nuorelle työ- tai harjoittelupaikka Tahkolla onkin ollut hyvä ponnistuslauta työelämään.

Mira Parviainen

vastaanottopäällikkö
Tahko Spa Hotel

Mira Parviainen tuntee Tahko Span kuin taskunsa. Hän tuli taloon työharjoitteluun 2007 ja jäi sille tielle.

– Olen käynyt lukion ja suorittanut hotellivirkailijan tutkinnon. Nyt opiskelen työn ohessa majoitus- ja ravitsemisalan esimiehen erikoisammattitutkintoa.

– Vastaanottotyön lisäksi mm. laskutan asiakkaita ja suunnittelen työvuoroja. Toimin esimiehenä kahdeksalle Span työntekijälle. Vastaan myös liikuntapalveluiden sujuvuudesta: jumppiin on ohjaajat ja uinninvalvonta ja keilahalli pelaavat.

– Kaikki asiakkaamme kulkevat vastaanoton kautta. Ohjaamme heidät majoittumaan, ravintoloihin, liikunta-, hieronta-, kosmetologi- ja kampaajapalveluihin, Mira kertoo.

Mira tulee asiakkaiden kanssa toimeen suomella ja englannilla, venäjistä olisi paljon hyötyä.

– Käytämme tulkkeja, kun hotellissa on tavalla paljon venäläisiä matkailijoita.

– Työssäni pärjää, kun on avoin ja osaa kohdata erilaisia ihmisiä ja tilanteita. Jokainen asiakas on yksilö, työ vaihtelee ihmisen mukaan, Mira summaa.

Noora Raatikainen

tarjoilija
Tahko Spa Kitchen

– Hoidan asiakkaiden à la carten, aamupalan, tilauslounaiden ja -päivällisten tarjoiluja. Tarjoilemme myös yksityistilaisuuksissa ja kokouksissa., **Noora Raatikainen** kertoo.

Noora teki ravintola-alan perustutkinnon harjoittelut Tahko Span ravintoloissa ja pääsi valmistuttuaan vakinaiseen työhön tuttuun taloon.

Spa Kitchenin asiakkaat ovat lomalaisia ja yritysasiakkaita, suurin ulkomaalaisryhmä ovat venäläiset. Sivuilmällä näkee myös eri maiden kulttuuria ja viihdettä asiakkaiden erityistilaisuuksissa kuten pikkujouluissa.

– Tarjoilijan pitää olla ystävällinen, puhelias ja sosiaalinen sekä hallita ruoista ja juomista perustiedot.

Lisäksi vaaditaan tilannetajua: ruuhka-aikaan on hyvä suositella ruokaa, jota ei tarvitse odottaa kauan.

– Tärkeintä on, että asiakkaat lähtevät hyvillä mielin.

– Parasta työssäni on monipuolisuus. Asiakkaiden kanssa on mukava jutella. Jos ravintolamme on tehnyt vaikutuksen, seuraavana vuonna voi tunnistaa tutut kasvat, Noora iloitsee.





Teksti Pia Salo, Marju Hulttinen Kuvat Teemu Granström, Dora Cheffi-Arab

YRITTÄJÄ – OMAN TYÖNSÄ HERRA



Atte: Pienen suuren kaupan kauppias

Reilun vuoden vanhan K-market Manskun kauppias **Atte Paronen**, 28, on iästä huolimatta vanha kettu: hän on työskennellyt kaupoissa 15-vuotiaasta yläasteen ja lukion ohessa.

– Suoritin oppisopimussuhteessa kaupan esimiehen erikoisammattitutkinnon ja yrittäjän ammattitutkinnon.

Mansku on sloganinsa mukaan pieni suuri kauppa. Alle 200-neliöisen hyllyillä piisaa tavaraa. Säpinää on aikaisesta aamusta lähes yöhön.

– Tulen ennen kuutta. Katson illan palautteet ja luvut: miten kauppa on käynyt. Avaamme klo 7, ja ennen sitä aloitamme kuormien purun ja pullien paiston.

– Iltapäivän teen kirjanpitoa ja laskutusta. Suunnittelen markkinointia ja väännän kättä hinnoista. Selvitän tilausvirheitä ja luon vuorolistoja.

Keskustassa on helppo äänestää jaloilla. Markkinointi on tärkeää; Mansku käyttää sosiaalista mediaa, paikallislehtiä ja suoramainoksia.

– Leikkisä deitti-ilmoitus sai Facebookissa paljon tyk-
käyksiä, Atte iloitsee.

Aten mukaan yrittäjyys vaatii asennetta, sisua, pientä hulluutta ja paljon töitä.

– Parasta on olla itsensä herra. Kun menee hyvin, saan itse isoimman hyödyn. Teen työvuoroni ja määrittelen lomat. Toisaalta jokainen lasku ja pois heitetty tavara on omasta tilistä.

Jarkko: elämäntapana oma ravintola

— Päätin jo TET-jaksolla, että haluan ravintolaan töihin, ja yrittäjäajatuksenikin heräsivät jo alle kaksikymppisenä. Silloin kiinnosti oma baari, mutta perustinkin ensin suomalaisiin raaka-aineisiin panostavan tasokkaan seurusteluravintola Juuren ja vasta sitten viinibaari Latvan, nauraa ravintoloitsija **Jarkko Myllymäki**.

Jarkko opiskeli Ravintolakoulu Perhon jälkeen Haaga Instituutissa ja hankki työkokemusta useiden helsinkiläisravintoloiden lisäksi New Yorkista asti. Lisäksi hän harjoitteli yhtiökumppaninsa kanssa yrittäjyyttä kantapään kautta myymällä loimulohta markettien edustoilla.

– Pystymisestä ei yrittäjäksi kannata lähteä. Juuri perustettiin, kun aika oli sille kaikin tavoin kypsä.

Jarkko hyörii nykyään Juuressa lounasvuoroilla ja tekee catering-keikkoja. Ravintolaperheen uudessa tulokkaassa Pihkassa hän siirtyy salin puolelta kätevästi uuden toimiston puolelle hoitamaan taloushallintoa. Lisäksi yritys pyörittää Marimekon henkilöstöravintolaa. Jarkko korostaa toimivan tiimin ja yhteistyökumppaneiden merkitystä.

– Hyvä henkilöstö on menestystekijä, josta täytyy pitää kiinni. Oman ravintolan pitäminen on minulle elämäntapa, kiteyttää Jarkko.

Kiinnostus viineihin vei Jarkon Viinikoulu Haagan Wine Professional Diploma -kurssille syventämään osaamistaan.

– Haluaisin käynnistää oman maahantuonnin ja olla mukana viinitilan valinnasta asti.

”Opin pienestä lähtien, että töissä on kivaa.”

Sari: Synnynnäinen yrittäjä!

Sari Anttonen, 22, on unelmaduunissaan kioskiyrittäjänä: hän pyörittää yhdessä äitinsä kanssa kahta R-kioskia Orimattilassa. Kioskit toimivat franchising-mallilla eli takana on tuttu konsepti ja ison kiosketjun tuki.

– Kirjoitusten jälkeen omaa juttua ei löytynyt, joten ajattelin pausia vuoden töitä ja jättää opintotievalinnan hautumaan.

Sarin äiti oli ryhtymässä R-kioskiyrittäjäksi, ja Sari päätti lähteä mukaan tasavertaisena kumppanina. Kioskeja hoidetaan yhteisellä.

– Olemme tosi loistava tiimi! Sari sanoo.

Kauppiasperheeseen syntynyt Sari sai kotoaan työhön kannustavan mallin. Hän teki koulun ohessa kaupan alalla monenlaisia ilta- ja viikonlopputöitä.

– Vauvana nukuin kaupassa karkkilaatikossa, Sari muistelee hymyillen. – Opin pienestä lähtien, että töissä on kivaa.

Kioskiyrittäjänä Sari saa syventää kaupan alan osaamista.

– Pääsen asiakaspalvelun lisäksi miettimään esillepanoja, työvuoroja ja laskelmia. On ihanaa päättää itse aikatauluistaan. R-kioski on pieni kahvila, elintarvikekauppa, monenlaisten lip-pujen, kännykkähuollon, pakettien ja passien noutopiste. Kioskityössä vaaditaan paineensietokykyä ja organisointitaitoja.

Sari näkee itsensä R-kioskiyrittäjänä kymmenenkin vuoden päästä.

– Voin keskittyä pitämään kioskin kunnossa ja palvelemaan asiakkaat hyvin. En usko, että mikään työ sopisi minulle paremmin!

MIKÄ FRANCHISING?

SUOMESSA on noin 250–300 franchisingketjua, jotka toimivat mm. vähittäiskaupan ja ravintola-alalla.

FRANCHISING tarjoaa mahdollisuuden oman yritystoiminnan aloittamiseen ohjatusti.

FRANCHISE-ANTAJA etsii yhteistyökumppaneita – franchise-ottajia – joille se myöntää maksua vastaan käyttöoikeuden konseptiinsa.

FRANCHISINGKETJUN yritykset toimivat yhdenmukaisella konseptilla ja ulkoisella ilmeellä (brändillä).

FRANCHISE-ANTAJA johtaa ketjua: kouluttaa, seuraa, ohjaa ja tukee franchising-ottajia liiketoiminnassa.

Lähde Suomen Franchising-Yhdistys ry:
www.franchising.fi



Kun koulun
loppu on

TYÖELÄMÄ TUTUKSI HARJOITTELUSSA

Teksti Pia Salo Kuvat Teemu Granström



Anni A.

YLÄKOULUN TET-JAKSOLLA perehdytään työelämän pelisääntöihin käytännössä. Ammattiin opiskeleva oppii osan tutkinnon tavoitteista käytännön työtehtävissä. **Anni, Roosa ja Vera** saivat kaupan alan harjoittelusta tavaratalo Sokos Wiklundilla kullanarvoista kokemusta.

Turun ammatti-instituutin merkonomiopiskelijat **Anni Arvilahti**, 16, ja **Roosa Uusaho**, 16, ovat kosmetiikkaosastolla opintoihin kuuluvassa harjoittelussa. Kaupan ala kiinnostaa molempia tulevaisuudessa, ja tytöt toivovat tutuksi tulleesta tavaratalosta kesätyöpaikkaa.

Annia ja Roosaa vetivät tavarataloon sen monet mahdollisuudet. Asiakaspalvelu ja myynnin yleisosaajaksi opiskeleva Roosa toivoi harjoittelupaikkaa kosmetiikka- tai pukeutumisen osastolta, ja toive toteutui. Anni puolestaan erikoistuu merkonomiopinnoissaan matkailu- ja ravintola-alalle.

– Toimistohommat kiinnostavat myös ja haaveissani on edetä uralla myymäläpäälliköksi, Roosa suunnittelee.

– S-ryhmän muihin toimipaikkoihin on nyt helpompi hakeutua, kun tietää vähän, miten homma toimii. Anni uskoo. – Haluaisin kokemusta myös ravintola-alalta, hän pohtii.

Kosmetiikkaosasto on osoittautunut kivaksi paikaksi. Roosa ja Anni ovat nauttineet monipuolisuudesta. Asiakaspalvelu- ja kassatyön lisäksi kaksikko on päässyt järjestelemään hyllyjä ja purkamaan kuormaa.

– Palvelutyössä jokainen päivä on erilainen. Kiirettä pitää erityisesti kampanjoiden aikana, kuten kauneusviikolla. Yllättävän moni asiakas on tullut pyytämään meiltä apua. Jos ei tiedä tai osaa, on rohkeasti kysyttävä kokeneemalta, tytöt kertovat.

Millä eväillä harjoittelija pärjää?

– Ole iloinen ja reipas ja kysy aktiivisesti lisähommia, tytöt neuvovat.

Välkeavuoren koulun 9-luokkalainen **Vera Moisio**, 15, on viihtynyt TET-jaksolla kosmetiikkaosastolla. Tanssia rakastava titteläinen tutustui myymälätöihin aikaisemmassa harjoittelussa ja halusi nyt lisäkokemusta tavaratalosta.

– Paljon kivempaa kuin koulussa, Vera naurahtaa. – Tehtäviini kuului hyllyjen järjestelyä ja siistimistä, hinnoittelua ja hälyttimien laittamista tuotteisiin. Pientä haastetta tuotti isossa talossa suunnistaminen.

Aluksi asiakkaiden yllättävätkin kysymykset hieman jännittivät Veraa.

– Oli mukavaa, kun vähitellen oppi neuvomaan, missä vaikkapa aurinkovoiteet ovat. Hyvä asiakaspalvelu on ihan pienestä kiinni: on esimerkiksi tärkeää henkilökohtaisesti viedä asiakas oikean hyllyn luokse, hän tietää ja sanoo nyt kiinnittävänsä asiakkaanakin eri lailla huomiota palveluun.

– Kuuntele ohjeet ja käytäytyä asiallisesti ja ystävällisesti, hän evästä TET-jaksolle tulevia.

Syksyllä Vera toivoo aloittavansa lukiossa. Kaupan alan työ kiinnostaa jatkossakin.

– Kesällä tulen tänne Tutustu työelämään ja tienaa -jaksolle kahdeksi viikoksi.

Kosmetiikkaosastolla perehdyttäjänä toimiva **Mira Poikkimäki**, millaisia työelämän taitoja nuorilta odotetaan?

– Arvostamme ahkeruutta, reippautta ja täsmällisyyttä. Vaikka kokeneemmat neuvovat mielellään, harjoittelijan on oltava oma-aloitteinen.

Mira korostaa, että asiakas on aina huomioitava.

– Oma huono päivä ei saa näkyä. Hymyllä pärjää pitkälle! Mira kertoo ja muistuttaa, että erityisesti pidemmällä harjoittelujaksolla harjoittelijoista on yritykselle iso apu.

Itsekin harjoittelun kautta taloon tullut Mira kannustaa harjoitteluun tai kesätöihin kaupan alalle.

– Ala tarjoaa paljon vaihtoehtoja. Monelle harjoittelu voi poikia työsuhteen.



Roosa U.



Vera M.

VINKKEJÄ



Huomioi asiakas



Muista hymy



Kuuntele ja kysy



Tartu toimeen



Nimi: Anni Hasunen Ikä: 28v

Ala: Olen valmistunut kulttuurituottajaksi, mutta tällä hetkellä teen osa-aikaista työtä huoltamalla ja myyjänä, sekä extratyötä laivan ravintoloissa.

Harrastukset: järjestötoiminta, kirpputorit, luonnossa oleilu ja juoksu **Motto:** Eteenpäin, sano mummo lumessa!

Kuva Dora Cheffi-Arab

2.4.2014

MONI NUORI tekee töitä palvelualalla muttei ymmärrä, miksi heidän kannattaisi kuulua liittoon. Keksinkin heti monta hyvää syytä! Olen PAMin jäsenenä oppinut esimerkiksi puolustamaan paremmin oikeuksiani ja kyseenalaistamaan asioita. Ymmärrän nykyään esimerkiksi sen, mistä palkkani koostuu ja mitä lisä minun kuuluu saada. Tiedän oikeuteni ja sen, että liitto pitää puoliani.

PAMIIN KUULUMISESTA on ollut minulle myös rahallista hyötyä. Maksoin koko opiskeluni ajan liiton jäsenmaksua, ja kun jäin valmistumisen jälkeen työttömäksi, sain heti ansiosidonnaista päivärahaa. Se paransi toimeentuloani. Toisin oli joillakin luokkakavereillani, jotka olivat olleet vain liiton opiskelijajäseniä eivätkä maksaneet jäsenmaksua, vaikka olivatkin samalla satunnaisesti töissä.

7.4.2014

VIIKONLOPPUNA OLIN Sappeen matkailukeskuksessa nuorisovastaavien koulutuksessa verkostoitumassa ja kertomassa nuorisovaluokunnan toiminnasta. PAM järjestää nuorille monenlaista toimintaa ja koulutusta. Tapahtumat ovat avanneet uusia näkökulmia ja olen tutustunut samanhenkisiin ihmisiin ympäri Suomea.

ENSIMMÄISEEN PAMIN nuorten tapahtumaan osallistuessani en tuntenut etukäteen yhtään ihmistä, mutta porukkaan tutustui helposti. Viime syksynä olimme viikonloppun Turun saaristossa ja hauskaa oli! Tapahtumia on siis laidasta laitaan ja niitä on ympäri Suomea. Oman alueen tapahtumat löytää helpoiten tykkäämällä sivuista Facebookissa ja haulla "PAM aluenuoret". Nuorten tapahtumiin kannattaa osallistua, koska niistä saa vastauksia työelämän kysymyksiin. Tapahtumiin tuloa ei kannata pelätä, koska uudet tulokkaat otetaan hyvin vastaan. Myöskään opiskelijabudjetti ei ole este osallistumiselle, koska tapahtumat ovat jäsenille usein lähes ilmaisia.

JÄRJESTÄESSÄNI TAPAHTUMIA oman alueeni nuorille olen oppinut paljon, esimerkiksi organisointitaitoja. Uskon, että tästä kokemuksesta on minulle hyötyä työelämässä jatkossakin. Kun itse järjestää tapahtumia, on todella ihanaa, kun saa ihmiset kiinnostumaan ja kyselemään ay-toiminnasta ja tulemaan tapahtumiin uudelleen. Olen myös päässyt vaikuttamaan oman ammattiosastoni johtokunnassa tekemällä esimerkiksi aloitteita PAMille nuorten aseman parantamiseksi palvelualoilla. Liiton kautta olen alkanut aktiivisemmaksi nuoreksi ja kiinnostunut enemmän yhteiskunnassa vaikuttamisesta.

Lue lisää PAMin
nuorten ajatuksista:
www.paminnuoret.blogspot.fi



SUOMESSA KOULUTUSJÄRJESTELMÄ on rakennettu niin, että matkan varrella on valinnanvaraa ja samaan lopputulokseen työelämässä voi päästä eri reittejä pitkin. Peruskoulun jälkeen voi valita joko lukion tai ammatillisen linjan. Niiden jälkeen eli toisen asteen tutkinnolla pystyy jatkamaan opintoja sekä korkeakouluihin että ammattikorkeakouluihin, oli hanskassa sitten lukion tai ammattikoulun päättötodistus. Ennen varsinaiseen työelämään siirtymistä työkokemusta kertyy jo TETistä, kesätöistä ja moniin koulutusohjelmiin liittyvissä työharjoitteluissa sekä työssäoppimisjaksoilla.

Lähes 8 miljoonaa ulkomaista matkailijaa käy Suomessa vuosittain.



MATKAILU- JA
RAVINTOLA-ALA TYÖLLISTÄÄ

140 000

JA ON YKSI
VAHVIMMISTA
KASVUALOISTA



Alan työpaikat pysyvät Suomessa

Kansainvälisellä toimialalla pääset
hyödyntämään kielitaitoasi

Ala tarjoaa monipuolisia urapolkuja vaikkapa
asiantuntijaksi, esimieheksi tai yrittäjäksi

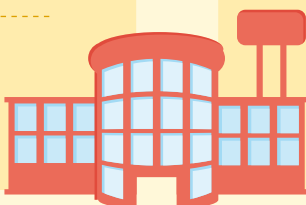


Joka viides alle 25-vuotias työssä käyvä nuori työskentelee kaupan yrityksessä.

KAUPPA TYÖLLISTÄÄ

300 000

JA ON YKSITYISTEN
TOIMIALOJEN SUURIN
TYÖLLISTÄJÄ



Kauppa tarjoaa yksityisistä toimialoista eniten
TET-paikkoja sekä Tutustu työelämään ja tienaa
-sopimuksia peruskoululaisille ja lukiolaisille

KAUPAN ALALLA TOIMII

38 000
YRITTÄJÄÄ



PAM järjestää opiskelijajäsenilleen maksuttomia tapahtumia. Opiskelijajäsenyys on ilmainen.

PAM

ON YKSITYISILLÄ PALVELUALOILLA
TYÖSKENTELEVIEN AMMATTILIITTO,
JOHON KUULUU YLI

230 000

JÄSENTÄ



IN PÄÄTEHTÄVIIN KUULUVAT

työntekijöiden oikeuksien valvominen

palvelujen työehdoista
neuvottelemine

palvelujen kehittäminen ja
uudistaminen



Kun
#koulu
loppuu

TAT



**AMMATTIEN
ESITTELYVIDEOT NETISSÄ**
kunkoululoppuu.fi