

# Vinkkejä työnantajayhteistyöhön

Työnantajayhteistyön tavoitteena ei ole yksi onnistunut rekrytointi vaan pitkän aikavälin yhteistyö työnantajien kanssa. Jotta yhteistyö jatkuu, sen on oltava hyödyllistä ja mielekästä kaikille osapuolille: työnhakijalle, työnantajalle ja työllistämisen asiantuntijalle. Alla muutama vinkki, joilla pääsee hyvään alkuun.

## 1. Yritysten kartoittaminen:

- Käytä verkkosivustoa ja sosiaalista mediaa saadaksesi tietoa yrityksistä, jotka saattavat olla kiinnostuneita yhteistyöstä. Mieti, mitä yritys tarvitsee, ja millaisia haasteita sillä mahdollisesti on.
- Tunnista päättäjät – vain siten voit onnistua. Perehdy myös yrityksen organisaatiorakenteeseen ja päätöstentekoprosessiin. Selvitä, ketkä päättävät työntekijöiden palkkaamisesta, kouluttamisesta ja työkykyratkaisuksista.
- Ole kärsivällinen! Yritysten tarpeet vaihtelevat, eivätkä ne välttämättä kirkastu hetkessä.

## 2. Yritysten kontaktointi

- Ole aktiivinen ja aloitteellinen: ota yhteyttä, älä odota yhteydenottoja.
- Muista, että kontaktoinnin ensisijainen tarkoitus on sopia tapaaminen, ei myydä palveluitasi tai työnhakija-asiakasta.
- Sovi henkilökohtaisia tapaamisia, jolloin voit kertoa palveluistasi ja vastata kysymyksiin kasvotusten.
- Kysy, älä olet! Oikeat kysymykset ovat kaiken a ja o.

## 3. Yhteistyön rakentaminen:

- Rakenna luottamuksellisia suhteita yrityksen edustajaan/edustajiin. Esitä kysymyksiä, kuuntele vastaukset tarkkaan ja tarjoa apua työntekijöiden löytämisessä.
- Ole valmis tekemään määrätietoista yhteistyötä löytääksesi yrityksen tarpeita vastaavia työntekijöitä.
- Toimi joustavasti: muuta toimintatapojasi joustavasti, yrityksen tarpeiden mukaan.

## 4. Omien palveluiden sanoittaminen:

- Selvitä ja sanoita, mitä hyötyä ja arvoa voit tarjota yritykselle.
- Kerää konkreettisia esimerkkejä siitä, miten olet auttanut muita työntekijöitä saamaan työpaikan.
- Laadi markkinointimateriaali, joka kertoo palveluistasi ja saavutuksistasi.

## 5. Toiminnan loppuun vieminen ja yhteistyön jatkuminen:

- Ole aktiivinen ja rohkea markkinoinnissa, älä myy "ei oota"!
- Ylläpidä suhteita – älä ole aina pyytämässä tai vaatimassa jotakin.
- Pidä lupauksesi ja toimi ammattimaisesti kaikissa tilanteissa.

## 6. Kausivaihteluiden huomioiminen ja hyödyntäminen:

- Tiedosta yrityksen kausivaihtelut ja ole ajoissa liikkeellä. Yrityksen hiljaisin aika on otollisinta kontaktointiaikaa. Voit esimerkiksi tarjota työkokeilun mahdollisuutta ja palkkatukea, puhua yhteiskuntavastuusta ja monimuotoisuudesta ja/tai tarjota ratkaisuja kohtaanto-ongelmiin sekä jo töissä olevien työkykyhaasteisiin.

Pelko työnantajayhteistyössä – käytännössä työnantajien lähestymisessä – on meille kaikille tuttu tunne. Kontaktointiin on kuitenkin tekniikoita, jotka helpottavat keskustelun avaamista ja sujuvoittavat sen kulkua. Työnaika Oy:n koulutuksissa käydään läpi sekä näitä tekniikoita että käytännön esimerkkejä. Ne innostavat ja rohkaisevat siirtämään opitut asiat käytäntöön.

**Kestot:** alkaen 2 tuntia ja pidempiaikaista työnantajayhteistyökehittämistä

**Toteutus:** etänä- tai lähikoulutuksena, myös yrityksiin jalkautuvia koulutuksia

**Hinta:** [Kysy koulutustarjous omalle organisaatiollesi tästä linkistä!](#)

Tutustu tästä linkistä: [TAPAHTUMAT - kaikille avoimet koulutukset!](#)

### KYSY LISÄÄ:

Pauli Leinonen  
puh. 044 734 5845  
[pauli.leinonen@tyonaika.fi](mailto:pauli.leinonen@tyonaika.fi)