



**Yritys  
ostaa**

**Osaaja  
myy**



# **Myy oma osaamisesi**

**5 työmuotoa, joilla osaamisesta  
syntyy ostettava ratkaisu**

---

**Pia Kiviranta**

**Tekijänoikeus ja käyttöehdot**  
**© 2026 Pia Kiviranta**  
**Kaikki oikeudet pidätetään.**

**Tämä teos, Myy oma osaamisesi, on  
tekijänoikeudella suojattu.**

**Kirjan teksti, rakenne, kuvitus ja esimerkit ovat  
Pia Kivirannan ja PiaDots Oy:n omaisuutta.**

**Tämän kirjan sisältö on tarkoitettu vain  
henkilökohtaiseen käyttöön.**

**Sisällön jakaminen, kopiointi, muokkaaminen,  
julkaiseminen tai hyödyntäminen kaupallisesti  
ilman tekijän kirjallista lupaa on kielletty.**

.

Nimikkeen automaattinen analysointi tietojen, erityisesti mallien, trendien ja korrelaatioiden, saamiseksi tekijänoikeuslain 13b § ("tekstin- ja tiedonlouhinta") mukaisesti on kielletty.

© 2026 Pia Kiviranta

Kustannustoimitus: PiaDots Oy

Kannen suunnittelu: Pia Kiviranta

Kustantaja: PiaDots Oy, Säynävätie 8, 52700 Mäntyharju,

piadots@outlook.com

Kirjapaino: Libri Plureos GmbH, Friedensallee 273, 22763 Hampuri, Saksa

ISBN: 978-952-65856-4-2

## **Huomautus lukijalle**

Tämä eKirja ei ole juridinen, taloudellinen tai työsuhteisiin liittyvä ohjekirja, eikä se anna 100% takeita osaamisen myynnissä onnistumisesta. Kirjan sisältö perustuu kirjoittajan omiin havaintoihin, kokemuksiin ja näkemyksiin osaamisen myymisestä Suomen työmarkkinoilla eri osaamisen työmuodoissa. Kirjoittaja on toiminut itse useissa osaamisen työmuodoissa ja täydentänyt näkökulmiaan, näkemyksiään ja osaamistaan keskusteluilla alan vaikuttajien kanssa.

Kirjan tarkoituksena on tarjota inspiraatiota, uusia näkökulmia ja käytännön esimerkkejä oman osaamisensa myyntiin pääasiallisesti yrittäjän osaamisen työmuodoilla (interim. fractional, konsultti, freelancer), mutta se tarjoaa myös työkaluja oman osaamisen myyntiin työnhakijana (työsuhde). Jokainen lukija tekee kuitenkin itse omat ratkaisunsa ja kantaa vastuun niiden seurauksista.

Kirjan sisältö ei siis muodosta toimeksiantosuhdetta kirjoittajan ja lukijan välillä. Mikäli harkitset muutoksia yritystoimintaasi, verotuskäytäntöihisi, sopimusmalleihisi tai muihin liiketoimintaa koskeviin ratkaisuihin, suosittelen aina kääntymään pätevän kyseisen alan asiantuntijan (esim. juristi, veroneuvoja, talousasiantuntija) puoleen.

© 2026 Pia Kiviranta

Kaikki oikeudet pidätetään.

Tämän teoksen osittainen tai täydellinen kopiointi, levittäminen tai kaupallinen hyödyntäminen ilman tekijän kirjallista lupaa on kielletty.

# Alkusanat

**Suomessa ei ole pulaa osaamisesta. Mutta osaamisen myymisen taidosta on.**

Työelämä on muuttumassa yhä projektimaisemmaksi. Yrityksissä syntyy jatkuvasti tilanteita, joissa tarvitaan osaamista nopeasti, mutta ei välttämättä pysyvään rooliin. Samalla monella asiantuntijalla on osaamista, joka voisi ratkaista näitä tilanteita – jos se osattaisiin tuoda esiin oikealla tavalla.

Yritykset eivät kuitenkaan osta tittleitä tai työhakemuksia. Ne ostavat ratkaisuja tilanteisiin, joissa jokin ei toimi, jokin pitää rakentaa uudelleen tai jokin täytyy saada liikkeelle.

Siksi osaamisen myynti alkaa tarpeen ymmärtämisestä. Kun tunnistat tilanteen, jossa yrityksellä on todellinen tarve, seuraava kysymys ei ole vain mitä osaat tehdä, vaan missä muodossa osaamisesi kannattaa siihen tuoda.

Tämä kirja on kirjoitettu oppaaksi vastaamaan kysymykseen:  
**miten oma osaaminen muutetaan ratkaisuksi, jonka yritys pystyy tunnistamaan lisäarvoa tuovaksi ja ostamaan silloin, kun tarve on todellinen.**

# Sisällysluettelo

Alkusanat

SIVU 3

Johdanto

SIVU 7

Osa 1 Missä muodossa  
osaamistasi kannattaa myydä

SIVU 14

Osa 2 Osaaminen ei myy  
itse itseään

SIVU 26

Osa 3 Mitä sinä oikeasti  
olet myymässä?

SIVU 36

Osa 4 Osaamisen  
tuotteistaminen

SIVU 49

Osa 5 Näkyvyys, joka tukee  
myyntiä

SIVU 61

Osa 6 Keskustelusta  
ostopäätökseen

SIVU 72

Osa 7 Osaamisen myynnistä  
kestävään liiketoimintaan

SIVU 83

Loppusanat

SIVU 93

---

## Miksi tämä kirja on kirjoitettu?

Useimmat meistä eivät kärsi osaamisen puutteesta. Silti osaaminen jää usein käyttämättä tavalla, joka loisi todellista lisäarvoa yrityksille ja uusia mahdollisuuksia asiantuntijoille.

Syy ei useimmiten ole osaamisessa, vaan tavassa, jolla osaamista ajatellaan työelämässä. Osaamista tarkastellaan edelleen usein vain rekrytoinnin näkökulmasta, vaikka yrityksissä syntyy jatkuvasti tilanteita, joissa tarvitaan osaamista myös muilla tavoilla: konsultointina, interim- tai fractional-rooleissa sekä monissa muissa yhteistyön muodoissa.

Tämä kirja tarkastelee osaamisen myymistä edellä kuvatusta näkökulmasta. Sen sijaan, että lähtisimme liikkeelle rooleista tai tittleleistä, kirjassa lähdetään liikkeelle roolien ja tittleiden sijaan tilanteista, joissa yrityksellä on ratkaistava ongelma tai eteenpäin vietävä muutos. Kun tarve tunnistetaan, seuraava kysymys ei ole vain kuka voisi tehdä työn, vaan millaista osaamista tilanteessa tarvitaan ja missä työmuodossa se kannattaa tuoda yritykseen.

Kun tämä ajattelutapa muuttuessa, muuttuu myös tapa rakentaa omaa työuraa. Yhä useampi asiantuntija työskentelee tulevaisuudessa useissa eri työmuodoissa ja eri organisaatioiden kanssa. Näin syntyy vähitellen portfolio-ura, jossa oma osaaminen toimii ratkaisuna siellä, missä sille on eniten tarvetta.

Tämä kirja on kirjoitettu auttamaan sinua ymmärtämään ja hyödyntämään tätä työelämän muutosta.

## Miten osaaminen muuttuu ostettavaksi

Tämä kirja rakentuu yhden yksinkertaisen ajatuksen ympärille: osaaminen muuttuu ostettavaksi vasta silloin, kun se on kytketty yrityksen tilanteeseen, rajattu palveluksi ja sanoitettu tavalla, jonka asiakas tunnistaa ratkaisuksi.

Yritys ei osta osaamista varmuuden vuoksi. Yritys ostaa osaamista, koska sillä on jokin tavoite, haaste tai muutos, joka vaatii ratkaisua. Kun tarve on tunnistettu, yritys alkaa etsiä osaamista, joka auttaa sitä pääsemään eteenpäin.



Siksi osaaminen ei muutu ostettavaksi pelkästään kertomalla mitä osaat. Se muuttuu ostettavaksi silloin, kun asiakas ymmärtää, mihin tilanteeseen osaamisesi on ratkaisu ja millaista tulosta sen avulla voidaan saavuttaa.

Kaikki osaaminen ei myöskään sovi kaikkiin tilanteisiin. Yritysten tarpeet vaihtelevat vastuunkannon, toteuttamisen, aikajänteen ja muutoksen laajuuden mukaan. Siksi sama osaaminen voidaan tuoda yrityksen käyttöön monessa eri työmuodossa.

Kun osaaminen on rajattu selkeäksi palveluksi ja kytketty oikeaan tilanteeseen, syntyy kohtaamispiste: yritys tunnistaa tarpeensa ja osaaja pystyy tarjoamaan siihen ratkaisun.

**Jos myyt kaikkea kaikille, et myy mitään kenellekään.**

# Miten yritykset ostavat osaamista

Yrityksen näkökulmasta osaamisen ostaminen ei ala siitä, kuka on pätevin vaan prosessi alkaa siitä, mikä tilanne yrityksessä vaatii ratkaisua ja minkälaisella aikataululla.

Yritys ei siis etsi osaajaa. Se pyrkii tunnistamaan tilanteen, määrittelemään todellisen ongelman ja vasta sen jälkeen etsimään osaamista, joka vie tilannetta eteenpäin



**Yrityksen näkökulmasta osaamisen ostaminen on siis aina ennen kaikkea ratkaisun etsimistä vallitsevaan tilanteeseen.**

# Miten osaajien pitäisi myydä yrityksille osaamisensa

Osaamisen myymisen logiikka toimii kuitenkin osaamisen ostamisen logiikasta eroavassa järjestyksessä, sillä osaajan täytyy ajatella asiaa päinvastaisessa järjestyksessä.

Yritys lähtee liikkeelle tilanteesta ja etsii siihen sopivaa osaamista. Osaaja taas lähtee liikkeelle omasta osaamisestaan ja pyrkii löytämään sille potentiaalisimman ja optimaalisimman käyttökohteen yrityksille ratkaisuna.

## Osaamisen myynnin logiikka



**Osaajan näkökulmasta osaamisen myynti on ennen kaikkea sen muuttamista ratkaisuksi yrityksen tilanteeseen.**

# Kun yrityksen ja osaajan logiikat kohtaavat

Yritys ja osaaja tarkastelevat siis samaa asiaa, osaamista, eri suunnista. Yritys lähtee liikkeelle tilanteesta ja etsii siihen ratkaisua. Osaaja taas lähtee liikkeelle omasta osaamisestaan ja etsii sille käyttöä.

Osaamisen myynti alkaa toimia vasta silloin, kun nämä kaksi näkökulmaa kohtaavat. Kun osaaminen kytkeytyy suoraan yrityksen tilanteeseen, siitä voi syntyä ratkaisu, jossa osaaja myy ja yritys ostaa tämän osaamisen.



## Miksi osaaminen ei enää riitä?

Moni meistä on kasvanut ja kasvatettu ajatukseen, että osaaminen on valuuttaa itsessään. Siihen, että kun koulutus, kokemus ja työhistoria ovat kunnossa, työmahdollisuudet sen eri muodoissaan seuraavat kyllä perässä. Valitettavasti tämän on luonut myös kuvitelman, että ansioluettelosi kertoo kaiken sen mitä yrityksen tarvitsee tietää osaamisestasi. Sillä pitkään näin myös oikeasti oli. Mutta työelämä, jossa tämä ajatus syntyi, ei ole enää sama ja muuttuu nopeammin kuin osajat ovat oppineet siihen mukautumaan.

CV kertoo, mitä olet jo joskus tehnyt. Se listaa rooleja, vastuita ja aikajanoja. Se kuvaa osaamista menneessä muodossa. Mutta yhä useammin yritykselle se ei vastaa siihen kysymykseen, joka on juuri nyt tärkein: miksi juuri sinut kannattaisi ottaa mukaan vallitsevaan tilanteeseen ratkaisuksi.

Yritysten tarpeet työmarkkinassa ovat muuttuneet. Ne eivät usein enää ole pitkiä ja ennakoitavia, vaan usein äkillisiä, rajattuja ja aikaan sidottuja. Tarvitaan osaja paikkaamaan väliaikaista aukkoa, viemään läpi muutos, vakauttamaan tilanne tai rakentamaan jotain uutta silloin, kun aikaa ei ole hukattavaksi.

Siksi perinteisen rekrytoinnin rinnalle on noussut muita tapoja hyödyntää osaamista. Interim- ja fractional-roolit eivät ole syntyneet sattumalta, vaan vastauksena todelliseen tarpeeseen. Yritys ei aina tarvitse uutta työntekijää. Se tarvitsee ratkaisun. Tällöin osaamisen merkitys ei vähene, mutta sen arviointitapa muuttuu.

Tiedätkö, miksi osaamisesi ei muutu toimeksiannoiksi?

Ei siksi, ettet osaisi. Vaan siksi, että kukaan ei ymmärrä mitä olet myymässä.

Useimmilta asiantuntijoilta ei puutu osaamista. Silti suuri osa siitä jää käyttämättä, koska se esitetään tavalla, jota yritykset eivät osta. Kerrotaan kokemuksesta, rooleista ja taidoista, vaikka yritys etsii ratkaisua tilanteeseen, joka hidastaa tekemistä juuri nyt.

Yritys ei osta CV:tä. Se ostaa sen, että jokin ongelma lakkaa olemasta ongelma.

Jos tätä yhteyttä ei synny, osaamisesi jää näkymättömäksi, vaikka sille olisi kysyntää.

Tämä kirja näyttää, miten tämä korjataan.

Opit, miten osaaminen rajataan, tuotteistetaan ja sanoitetaan palveluksi, jonka asiakas tunnistaa ratkaisuksi omaan tilanteeseensa. Samalla ymmärrät, missä työmuodossa osaamisesi tuottaa eniten arvoa ja miten rakennat näkyvyyttä, joka johtaa oikeisiin keskusteluihin ja toimeksiantoihin.

Tämä kirja ei ole sinulle, jos et ole valmis muuttamaan tapaa, jolla ajattelet omaa osaamistasi.

Mutta jos olet huomannut, että osaamisesi ei yksin riitä, tämä kirja näyttää miksi ja mitä sinun pitää tehdä toisin.

Kun ymmärrät, mitä olet oikeasti myymässä, myynti ei enää tunnu myynniltä. Se on seuraus siitä, että asiakas tunnistaa sinut ratkaisuksi oikeaan tilanteeseen.

