

# Yritys kuntoon

Kun on aika myydä, tee siitä paras kauppa elämässäsi

15.1.2026



# Koulutuksen tavoite ja aiheet

**Koulutuksen tavoitteena on yrityksen myyntikunnan kehittäminen ja yrityksen myyntiin valmistautuminen tuloksekkaasti.**

**Tiesitkö, että yrityksesi tulisi olla aina myyntikunnossa?**

Koulutuksen jälkeen ymmärrät, mitä yrityksen myyntikunto tarkoittaa, miten yrityksen arvo määräytyy ja miten voit itse vaikuttaa sen kasvuun. Saat käytännön työkaluja yrityksen myyntiin valmistautumiseen – olipa kauppa ajankohtainen nyt tai tulevaisuudessa.

**Koulutuksen aiheet (avattu tarkemmin diaesityksen lopussa):**

1. Tee päätös ja kirkasta tavoitteet yrityksen myynnistä
2. Arvioi yrityksesi nykytila
3. Arvonmääritys ja kaupan muoto
4. Yrityksen talous ja dokumentaatio
5. Valmistaudu kauppaan

# Koulutuksen toteutus

## Verkkokurssi Oiva

- Teoriaosuudet verkkokoulutuksena
- Ennakkotehtävät

- Koulutus + työpaja 5h lähitoteutuksena
- Yrityskohtainen sparraus 1 h etäyhteydellä

- Myyntikuntosalkku ”tiekartta” yrityksen myynnin toteuttamiseen

# Verkkokurssi

Koulutuksen teoriaosuudet ja ennakkotehtävät verkkokoulutuksena verkko-oppimisympäristö Oivassa

- Videokoulutusosuudet muodostuu yhdestä tai useammasta n. 15-30 min. videosta seuraavista aihealueista:
  - Tee päätös ja kirkasta tavoitteet yrityksen myynnistä
  - Arvioi yrityksesi nykytila
  - Arvonmääritys ja kaupan muoto
  - Yrityksen talous ja dokumentaatio
  - Valmistaudu kauppaan
- Ennakkotehtävät (5 kpl) yllä olevista aihealueista ennen lähitoteutuksena järjestettävää koulutus- ja työpajapäivää



# Koulutus- ja työpajapäivä 5 h

Lyhyet teorianostot videokoulutuksista ja työpajatyöskentely, jossa laaditaan ”tiekartta” oman yritystoiminnan myyntiin valmistutumiseen. ”Tiekarttaan” **laaditaan suunnitelma aikatauluineen ja tavoitteineen**, mitä toimenpiteitä myyntikunnon kehittäminen ja yrityksen myyntiin valmistautuminen vaatii alla oleviin aiheisiin pohjautuen.

- Hinta **liiketoimintakauppana ja osakekantakauppana** (Exceliin oman yrityksen luvut, mitä huomioidaan ja miten)
- Onko yritykseeni **kertynyt jotain myytävää** vai perustuuko tuotto minun omaan osaamiseeni?
- Olenko rekisteröinyt **immateriaalioikeudet**? (yhtiön nimi, mallisuojaus, patentit, hyödyllisyysmallisuojaus, tuoteoikeudet, patentit yms.)
- Millaiseen hintaan olisin tyytyväinen/paljonko tarvitsen **nettoraaha** itselleni?
- Miten **sijoitan**/mitä teen saamallani kauppasummalla?
- Millainen **eläketurva** on kertynyt ja/tai mitä teen yrityskaupan jälkeen?

- Onko **yhtiömuotoni** oikea?
- Onko **yhtiöni rakenne** oikea?
- **Myyntö ulkopuolisille** vai perheeseen?
- Mikä on **verottajan näkemys** ja mahdollinen ennakkotiedon haku?
- Kaupasta menevät **verot**; kuka maksaa ja milloin.
- **Yhtiön pääoma ja taserakenteen** muuttaminen
- **Due Diligence**

# Koulutuksen aiheet

## 1. Tee päätös ja kirkasta tavoitteet

- Miksi myyt? (eläköityminen, kasvun rahoitus, omistajanvaihdos, osakas)
- Mitä odotat kaupalta (hintaa, ehdot)?
- Oletko valmis myymään yrityksesi?
- Millaisella aikataululla haluat kaupan toteutuvan?
- Kuinka paljon tarvitset aikaa huolelliseen myyntiin valmistautumiseen?

## 2. Arvioi yrityksen nykytila

- Yrityksen nykytilanteen analysointi (kannattavuus, asiakassuhteet, sopimukset, resurssit, johtamis- ja toimintaprosessit, hallitus- ja omistajatyöskentely ym.)
- Riskit, riippumattomuus omistajasta (voiko yritys toimia ilman sinua?)
- Yrityksen myyntikunto – mitä pitää laittaa kuntoon
  - > askelmerkit yrityksen myyntikuntoon



# Koulutuksen aiheet

## 3. Arvonmääritys ja kaupan muoto

- Yrityksen arvonmääritys ja menetelmät (tuottoarvo, substanssiarvo), arvoon vaikuttavat tekijät
- Liiketoimintakauppa vai osakekauppa – mitä myyn?
- Yhtiömuodon vaikutus omistajavaihdoksissa ja mahdolliset muutostarpeet
- Yrityskaupan rahoitusmuotojen vaikutukset
- Verotukselliset asiat
- Yrittäjän taloudellisen ja muiden omistajatavoitteiden määrittäminen omistajavaihdos-tilanteessa

## 4. Yrityksen talous ja dokumentaatio

- Kulurakenne ja kannattavuus
- Pääoma ja taseranteen muuttaminen
- Due Diligence
- Taloushallinto ja dokumentaatio (Tilinpäätökset (vähintään 3 vuotta), sopimukset, verotiedot ym.)



# Koulutuksen aiheet

## 5. Valmistaudu kauppaan

- Myyntimateriaalin valmistelu (hissipuhe, yritysesittely, talousluvut, kasvumahdollisuudet)
- Mistä löydän ostajaehdokkaita (Verkostot, kilpailijat, sijoittajat, markkinapaikat esim. Yrityspörssi)?
- Neuvotteluihin valmistautuminen (Aiesopimus LOI, kauppakirjan luonnos, rahoitusjärjestelyt)
- Miten optimoin yrityksen houkuttelevuuden (vähennä riippuvuutta omistajasta - varmista jatkuvuus (asiakassuhteet, henkilöstö)
- Mitä teen yrityskaupan jälkeen?







# Rastor instituutti



Tunnistettava muutos

Revontulentie 7, 02100 Espoo

Microkatu 1, 70210 Kuopio

Sepänkatu 20, 90100 Oulu

Pyhäjärvenkatu 5 A 25, 33200 Tampere

DataCity/Werstas, Lemminkäisenkatu 14-18, 20520 Turku

[www.rastorinst.fi](http://www.rastorinst.fi)