

Myyntityön koulutusohjelma

Englanti

Englanti

Business English

Code: ENG1LZ001

Extent: 3 cr

Timing: 1st semester

Language: English/Finnish

Level: basic studies

Type: compulsory

Prerequisites

Upper secondary school level English

Learning outcomes

Upon completion of the course, the student:

- masters a basic business vocabulary in English
- has enhanced skills to read more demanding business texts
- has improved ability to express himself or herself in spoken and written English in business contexts
- can contact the customer in spoken and written English

Course contents

- Learning business vocabulary in main business areas
- Analysing and writing texts on business-related topics
- Discussing business topics in groups
- Practicing customer contacts in spoken and written English

Teaching and learning methods

- Contact hours: 32 h
- Personal study and group work: 48 h (reading material, workshop assignments, reflective report)
- Required attendance: 80 %

The students construct knowledge through personal study and collaborative learning, facilitated by the instructor in class. The English studies are integrated with the students' business studies. Students read texts and discuss topics related to the contents of the PBL tutorials in their business studies. They learn to argue and summarise their points. Classes include some vocabulary quizzes (not announced in advance).

- Students complete workshop assignments to be shared and analysed in class, such as:

- Weekly concept maps (relevant business vocabulary based on readings for PBL tutorials)
- Personal Europass language passport in English
- Personal Europass CV in English
- Other workshop assignments

In addition to other weekly assignments, each student must complete a personal reflective report *Reflections on Working in the Company*.

Teacher with the main responsibility for the course

Matti Helelä

Course materials

- Readings for PBL tutorials
- Handouts given in class
- Mascull, Bill (2002). *Business Vocabulary in Use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Other material

Assesment criteria

- Participation, workshops, workshop assignments 30%
- Reflective report (personal assignment): *Reflections on Working in the Company* 30%
- Vocabulary quizzes 40%

Assessment includes self, peer and external assessment as follows:

Self-assessment

- Personal development in group discussions
- Personal development in written work

Peer assessment

- Group discussions
- Written work

External assessment

- Group discussions
- Written work: assignments and exam

Sales Presentations and Negotiation

Code: ENG2LZ002

Extent: 3 cr

Timing: 4th semester

Language: English

Level: basic studies

Type: compulsory

Prerequisites

ENG1LZ001 Business English

Learning outcomes

After completing the course, the student will be able:

- To deliver various kinds of speeches (impromptu, persuasive, informative)
- To structure messages and organize information when presenting
- To lead and participate effectively in a sales negotiation
- To develop nonverbal skills when presenting
- To improve pronunciation and enhance vocabulary in English

Course contents

The course is designed to activate and enhance oral skills with an emphasis on the English used in sales. There is also a strong focus on presentation skills and accompanying nonverbal behavior. The format of structuring and delivering sales talks is covered in depth, especially with regard to persuasive speaking. Sales negotiation techniques along with various roles are also covered.

Teaching and learning methods

28 h contact lessons

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Kevin Gore (native English speaker)

Course materials

Dale, Paulette & Wolf, James C. (2006). *Speech Communication Made Simple*. Pearson Longman: White Plains, NY.

Lamb, Sandra E. (2006). *How to Write It*. Ten Speed Press: Berkeley, CA.

Swallow, Deborah & Khan-Panni, Phillip (2004). *Make More Sales With Better Presentations*. Yrityskirjat: Helsinki

Assessment criteria

The assessment of your performance in this course will be determined as followed:

ATTENDANCE

- 15 sessions x 2 pts/session = 30 pts max
- Points are given when you are present in class.
- In the case of documented illness, you will receive points.

ASSIGNMENTS 70 pts max

- Assignment #1: Handling complaints (written) 10 pts max
- Assignment #2: Product demonstration (oral & PP) 20 pts max
- Assignment #3: Sales negotiation (oral & written) 10 pts max
- Assignment #4: Knowing your customers (oral & written) 10 pts max
- Assignment #5: Trade fair 20 pts max

100 pts total

GRADE CALCULATION

Points correspond to percentage of effort and involvement based on 100% maximum.

- 100-91 pts = Grade 5

- 90-81 pts = Grade 4
- 80-71 pts = Grade 3
- 70-61 pts = Grade 2
- 60-51 pts = Grade 1
- 50 < = Failed

English Brush-Up

Tunnus: ENG8LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: lukukausi 1

Kieli: englanti, suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: vaihtoehtoinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Peruskoulun englannin kielen oppimäärä

B-, C-englannin opiskelijat

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- hallitsee englannin kielen peruskieliopin ja rakenteet
- ymmärtää taloudellista terminologiaa
- osaa tuottaa kaupallista englannin kieltä sekä kirjallisesti että suullisesti.

Sisältö

Opintojakson sisältöön kuuluvat:

- kieliopin kertaus
- taloudellisen ja myyntityöhön liittyvän sanaston syventäminen
- työstään ja yrityksestä kertominen
- käännoharjoituksia
- tiivistelmän laatiminen
- kirjoitelmia
- suullinen esitys

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h (Lähiopetus 2 h joka viikko)

Itsenäinen työskentely 51 h (Itsenäinen työskentely keskimäärin 3h/viikko.)

Vastuopettaja

Leena Virtamo

Oppimateriaalit

Lönnrot, Ildikó. 2003. Practice First. Edita.

Monisteet

Arviointiperusteet

- Kaksi lyhyttä koetta 40 %
- Kirjalliset tehtävät 35 %
- Suullinen esitys 10 %
- Läsnäolo ja osallistuminen lähiopetukseen 15 %

Johtaminen ja hallinto

Johtaminen ja hallinto

Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöverotus

- Tunnus: LEA2LZ001
- Laajuus: 6 op (162 h) Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Opintojakso koostuu kahdesta osasta: Organisaatiokäyttäytyminen 5 op (135 h) ja työoikeus ja henkilöstöverotus 1 op (27 h).

Organisaatiokäyttäytyminen-opintojaksolla opiskellaan organisaatiokäyttämisen perusteita erityisesti myyntiorganisaation näkökulmasta ja tarkastellaan organisaation, ryhmän ja yksilön toimintaa sekä henkilöstöjohtamisen keskeisiä prosesseja teoreettisten mallien ja käytännön tehtävien avulla.

Työoikeus ja henkilöverotus ovat organisaatiokäyttämisen opintokokonaisuuteen integroitu osa, jossa opiskellaan työoikeuden keskeisiä osa-alueita erityisesti myyntihenkilöstön näkökannalta. Lisäksi opiskellaan henkilöverotuksen järjestelmää, verotusmenettelyä ja veron määräämisen periaatteet.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolle hyväksyminen edellyttää Myyntityön koulutusohjelman Yritystoiminnan perusteet (BUSILZ001) -opintojakson suoritusta.

Opintojakso suoritetaan yhdessä opintojaksojen Itsensä johtaminen (LEA2LZ002) ja Tieto ja tutkimusmenetelmät (METZL001) kanssa.

Oppimistavoitteet

Organisaatiokäyttäytyminen

Opiskelija

- oppii ymmärtämään, miten organisaatiot saavuttavat tavoitteensa ihmisten ja ryhmien avulla
- ymmärtää myyntiorganisaatiossa toimivien ihmisten käyttäytymistä sekä esimiehen että muun henkilöstön näkökulmasta
- oppii hyödyntämään opiskelemaansa teoriaa oppimistehtävänä tehtävässä empiirisessä tutkimuksessa. Oppimistehtävän tekeminen antaa opiskelijalle valmiuksia myös opinnäytetyön tekemiseen.

Työoikeus ja henkilöverotus

Opiskelija

- oppii ymmärtämään työoikeuden normijärjestelmän
- oppii työnantajan ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet
- oppii työsuhteen päättämistä ja lomauttamista koskevat normit
- oppii henkilöverotuksen keskeisen sisällön

Sisältö

Organisaatiokäyttäytyminen

- Yksilön työkäyttäytymistä tarkastellaan persoonallisuuden, työmotivaation ja sitoutumisen sekä oppimisen kannalta
- Ryhmien toiminnan tarkastelu keskittyy ryhmän muodostumiseen, ryhmän normeihin ja rooleihin sekä tiimeihin ja niiden ominaisuuksiin
- Organisaatiotason tarkastelussa perehdytään organisaatorakenteisiin, organisaatiokulttuuriin ja organisaation muutokseen sekä oppimiseen organisaatiossa
- Ihmisten johtamisessa tarkastellaan valtaa ja vaikuttamista, ristiriitatilanteita ja keskeisiä henkilöstöjohtamisen prosesseja kuten rekrytointia, perehdyttämistä, palkitsemisen perusasioita ja työyhteisön kehittämistä.

Työoikeus ja henkilöverotus

- Työoikeuden normijärjestelmä
- Työsopimus
- Kaupan alan työehtosopimus
- Työnantajan oikeudet ja velvollisuudet
- Työntekijän oikeudet ja velvollisuudet
- Lomauttaminen ja työsuhteen päättäminen
- Työsuoja
- Ansiotulon verotus

Työelämäyhteydet

Organisaatiokäyttäytyminen

Opintojakson aikana vierailevat luennoitsijat tuovat käytännön tietoa myyntiyrityksen käytännöistä organisaatiokäyttäytymiseen liittyvissä asioissa.

Opiskelijat tekevät ryhmissä oppimistehtävän, jossa he tutkivat ja analysoivat joko itse valitsemassaan tai ohjaajien osoittamassa myyntiorganisaatiossa organisaatiokäyttäytymiseen liittyvää tilannetta.

Työoikeus ja henkilöverotus

PBL-tutoriaali perustuu käytännön työelämän tilanteisiin.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Organisaatiokäyttäytyminen

Opiskelu tapahtuu lähiopetustunneilla, PBL-tutoriaaleissa, ryhmätyöskentelynä ja itseopiskeluna. Lähiopetukseen sisältyy organisaatiokäyttäytymisen teorioiden läpikäyntiä sekä niiden soveltamista käytännön toimintaan, vierailevien luennoitsijoiden esityksiä ja tentti. Oppiminen tapahtuu luentojen, opetuskeskustelujen ja ryhmätöiden muodossa.

PBL-tutoriaaleissa opiskellaan virikkeiden avulla keskeisiä organisaatiokäyttäytymisen teemoja. Oppimistehtävänä on ryhmätyönä tehtävä työelämään liittyvän tilanteen kuvaus ja analysointi. Oppimistehtävän empiirisessä osassa opiskelijat tekevät pienimuotoisen haastattelu- tai kyselytutkimuksen valitussa myyntiorganisaatiossa. Tehtävästä laaditaan opinnäytetyömuotoinen loppuraportti.

Työoikeus ja henkilöverotus

- Luento
- PBL-tutoriaali
- Itsenäinen opiskelu ja harjoitustehtävä
- Tentti

Lähiopetukseen sisältyy työaikaan ja vuosilomaan liittyvän säännösten läpikäyntiä sekä sen soveltamista käytännön oikeustapauksiin. Oppiminen tapahtuu luennon, itsenäisen opiskelun ja PBL-tutoriaalimuodossa.

Vastuupettaja, opettaja(t)

Organisaatiokäyttäytyminen - Helena Lankinen

Työoikeus ja henkilöverotus - Marjukka Laine

Oppimateriaalit

Organisaatiokäyttäytyminen

- Robbins, S., Judge, T. 2008. Essentials of Organizational Behavior, Upper Saddle River (NJ) Pearson Education/Prentice Hall
- Lämsä, A-M., Hautala, T. 2004. Organisaatiokäyttäytymisen perusteet. Edita
- Opintojakson aihealueisiin liittyvät kirjat ja artikkelit

Työoikeus ja henkilöverotus

- Paanetoja Jaana. 2008. Työoikeus tutuksi. Edita
- Opintojakson aihealueeseen liittyvät kirjat ja artikkelit
- Verohallinnon internet-sivusto

Arviointiperusteet

Organisaatiokäyttäytyminen

- Tutoriaalit 30 %
- Kirjallinen tentti 40 %
- Oppimistehtävä 30 %

Työoikeus ja henkilöverotus

- Kirjallinen tentti 50 %
- Tutoriaali (työoikeus) 20 %
- Harjoitustehtävä (vero-oikeus) 30 %

Osan hyväksytyt suoritukset edellyttävät hyväksytyä arvosanaa tentissä, PBL-tutoriaalissa ja vero-oikeuden harjoitustehtävässä.

Opintojakson hyväksytyt suoritukset edellyttävät hyväksytyä arvosanaa kaikista osa-alueista.

Itsensä johtaminen ja tiimityö

- Tunnus: LEA2LZ002
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolle hyväksyminen edellyttää Myyntityön koulutusohjelman Yritystoiminnan perusteet -opintojakson (BUS1LZ001) suoritusta.
Opintojakso suoritetaan yhdessä Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöverotus -opintojakson (LEA2LZ001) kanssa.

Oppimistavoitteet

Oppimistavoitteena on

- lisätä itsetuntemusta
- lisätä tietoisuutta omaan käyttäytymiseen vaikuttavista tekijöistä
- lisätä tietoisuutta oman käyttäytymisen vaikutuksista muihin ihmisiin
- lisätä kykyä selviytyä haasteista, joita henkilö itse ja ympäristö hänelle asettavat (elämänhallinta)

Sisältö

- Arvot ja ajankäyttö
- Työhyvinvointi
- Itsetunto ja roolit
- Persoonallisuus ja motivaatio
- Tunteet ja vuorovaikutus

Opetus- ja oppimismenetelmät

- keskusteluluennot
- toiminnalliset harjoitukset
- refleктоiva oppimispäiväkirja
- itsenäinen lukeminen
- refleктоiva raportti

Vastuupettaja, opettaja(t)

Anu Santala

Oppimateriaali

Aihealueisiin liittyvät artikkelit ja kirjat.

Arviointiperusteet

Pohdiskeleva raportti 60%

Itsearviointi 20%

Läsnäolo lähitunneilla 20%

Competence Management

- Code: LEA2LZ003
- Extent: 3 cr
- Timing: 3rd semester
- Language: English
- Level: Professional studies
- Type: compulsory

Prerequisites

-

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the students will understand

- why competence management is a strategic issue in today's organisations
- how to identify relevant competencies
- how competences are mapped
- how competences are assessed
- how competences are developed
- the challenges of managing competences

Course contents

Competence Management is the systematic development of human resources in organisations. The course deals with analysing of organisational knowledge base and competencies within an industry, evaluating the knowledge needed for staying competitive and finding gaps in the competence base, which may hinder reaching the vision in a company. The course comprises a lecture and five virtual tutorials. The triggers are to be discussed in the tutorials and they are based on a company case.

The course covers the following topics:

- Basic concepts of Competence Management
- Job analysis
- Recruiting right people
- Competence analysis
- Competence assessments
- Developmental discussions
- Visioning future competencies

Teaching and learning methods

One compulsory lecture

Virtual tutorials

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Seija Ranta-aho

Course materials

- Pilbeam, S. & Corbridge, M. 2006. People Resourcing, Contemporary HRM in practice. Pearson Education Limited. Harlow
- Baker, J.C. & Mapes, J. & New, C.C. & Szejczewski, M. A Hierarchical model of business competence. In Integrated Manufacturing Systems; Vol. 8, Issue 5.1997
- <http://lib.tkk.fi/Reports/2006/isbn9512283565.pdf>

Assesment criteria

Study guide test 10 %

Activity in Tutorials 60 %

Acting as a Discussion Leader 20 %

Learning diary (virtual disc.) 10 %

Customer Relationship and Key Account Management

- Code: LEA2LZ004
- Extent: 9 cr
- Timing: 5th semester
- Language: English
- Level: professional studies
- Type: compulsory

Prerequisites

Learning outcomes

Course contents

Teaching and learning methods

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Course materials

Assessment criteria

Oikeus

Oikeus

Markkinointioikeus

- Tunnus: LAW1LZ001
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso vastaa keskeiseltä sisällöltään liiketalouden koulutusohjelman Oikeuden perusteet -opintojaksoa, joten opintopisteitä voi saada vain jommastakummasta.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- tuntee yrityksen ja sen sidosryhmien toimintaan liittyvän keskeisen normiympäristön
- pystyy itsenäisesti tekemään liiketoimintaan ja erityisesti myyntitoimintoihin liittyvät tavanomaiset oikeustoimet
- osaa ennakoida ratkaisujensa oikeudelliset vaikutukset

- kykenee arvioimaan mahdollisen oikeudellisen asiantuntija-avun tarpeen

Sisältö

Opintojaksolla opiskelija perehtyy oikeuden peruskäsitteisiin ja keskeiseen normistoon.

Aihealueet:

- oikeusjärjestyksen yleiset perusteet
- sopimus
- liike- ja kuluttajankauppa
- markkinoinnin ja liikekilpailun sääntely
- saamiset, velat ja velan vakuudet

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla käsitellään työelämälähtöisiä oppimistehtäviä ja analysoidaan tuomioistuimissa käsiteltyjä oikeustapauksia.

Kansainvälisyys

Opintojaksolla tarkastellaan Suomen oikeusjärjestyksen suhdetta kansainväliseen oikeuteen ja Euroopan unionin oikeuteen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojakso toteutetaan yhden jakson aikana lähitoteutuksena.

Lähiopetusta 24 h (4h/vk)

Koe 2 h

Itseohjautuvaa opiskelua 55 h

Vastuopettaja, opettaja(t)

Satu Pitkänen

Oppimateriaalit

Suojanen, K. & Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2006. Tradenomin käsikirja: Opi oikeutta. KS-Kustannus Oy. Helsinki.
tai

Kivelä, H. & Nordell, R. 2005. Yrittäjän oikeutta. WSOY. Porvoo.

Arviointiperusteet

Oppimistehtävien suorittaminen, sitoutuminen opiskeluun ja lähiopetuksessa osoitettu aktiivisuus 50 %

Kaksi kirjallista koetta 50 %

Kansantalous

Kansantalous

Business Economics

- Code: ECO2LZ001
- Extent: 6 cr
- Timing: 5th semester
- Language: English
- Level: Professional studies
- Type: compulsory

Prerequisites

Learning outcomes

Course contents

Teaching and learning methods

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Course materials

Assesment criteria

Laskentatoimi ja rahoitus

Laskentatoimi ja rahoitus

Laskentatoimi ja rahoitus

- Tunnus: ACC1LZ001
- Laajuus: 9 op (243 h)
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Oppimistavoitteet

- osaa analysoida virallista tuloslaskelmaa ja tasetta sekä ymmärtää niiden rakenteen ja keskinäisen yhteyden sekä miten tulos ja tase muodostuvat
- osaa soveltaa tavallisimpia taloudellisia tunnuslukuja sekä niiden viitearvoja sekä vetää johtopäätöksiä niiden perusteella
- ymmärtää operatiivisen laskennan merkityksen liiketoiminnan ohjauksen ja seurannan kannalta
- osaa soveltaa erilaisia tuotekalkyyli menetelmiä sekä arvioida toimintaa niiden perusteella
- kykenee päättelemään myyntityöhön liittyvien päätösten ja toimenpiteiden vaikutuksen yrityksen tulokseen
- ymmärtää rahoitusmarkkinoiden toiminnan peruseriaatteet ja yrityksen eri roolit rahoitusmarkkinoilla
- osaa soveltaa rahoituksen keskeisiä laskelmia kuten investointi- ja käyttöpääomalaskelmia

Sisältö

Opintojaksolla pyritään edistämään myyntiin suuntaavan tradenomin ammatillista kasvua käymällä läpi

laskennan ja rahoituksen ydinalueet ja käsitteet. Käsitteiden sisäistäminen vie aikansa, joten harjoitustehtävien itsenäinen ratkaiseminen ja aktiivinen osallistuminen ovat edellytyksiä kurssilla menestymiseen.

- Kirjanpidon peruseriaatteen
- Tuloslaskelma ja tase yrityksen toiminnan kuvaajana
- Keskeiset tunnusluvut tilinpäätösten perusteella
- Kustannuskäsitteet ja kustannusten merkitys päätöksenteossa
- Katelaskenta ja sen sovelluksia
- Tuotanto-, palvelu- ja markkinointiyhtiön laskennan peruseriaatteen
- Rahoitusmarkkinat ja niiden merkitys erityyppisille yrityksille
- Rahoituksen peruskäsitteet
- Investointipäätökset
- Käyttöpääoman hallinta

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 80 h: luennot, tehtävien käsittely

Etäopiskelu 163 h: lähinnä yksilötehtävinä suoritettavia laskennan ja rahoituksen tehtäviä

Vastuopettaja, opettaja(t)

Monica Åberg

Pekka Palomäki

Oppimateriaalit

Määritetään myöhemmin.

Arviointiperusteet

Laskenta: 75%

Rahoitus: 25%

Liiketoiminta

Liiketoiminta

Yritystoiminnan perusteet

- Tunnus: BUSILZ001
- Laajuus: 14 op
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Myyntityön koulutusohjelman ensimmäisen lukukauden opiskelijoille.

Oppimistavoitteet

Opintojakson keskeiset oppimisprosessit ovat seuraavat. Opiskelija

- ottaa vastuu omasta oppimisesta ja henkilökohtaisesta kehittämisestä
- ottaa vastuu menestyksellisestä ryhmätyöstä
- alkaa ymmärtää vastuullisen ja menestyksellisen liiketoiminnan ja myyntityön perusteet
- soveltaa teoriaa käytäntöön
- alkaa rakentaa omaa ammatti-identiteettiä ja taitoja liiketoiminnassa ja myyntityössä

Opintojaksolla alkaa seuraavien taitojen kehittyminen:

- oppimaan oppiminen ja itsearviointi
- kriittisen tiedon hankinta ja soveltaminen
- analyyttinen ja kriittinen ajattelu ja ongelmanratkaisu
- argumentointi ja esittäminen
- ryhmätyö, yhteistoiminta ja vertaisarviointi

Sisältö

Kurssi jakautuu neljään teemaan seuraavasti

- LearningPower into Action
- BusinessPower into Action
- SalesPower into Action
- emPowerment into Action

Teemojen tavoitteet ovat seuraavat. Opiskelija

- ymmärtää ongelmaperustaisen oppimisen ja ryhmätyön merkitys
- ymmärtää, miten yritys toimii ympäristössään
- omaksuu asiakaslähtöinen asenne
- ymmärtää yksilön ja organisaation tarpeiden ja vaatimusten välinen tasapaino

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelijat rakentavat tietoa yhdessä viikoittaisissa PBL-tutoriaaleissa. Luennot ja työpajat tukevat itseopiskelua ja ryhmätyötä. Opiskelijaryhmät kokoontuvat itsenäisesti projektikokouksiin ja lukupiiriin. Opiskelijat työskentelevät viikon ajan kummiyritysten asiakaspalvelu- ja myyntitehtävissä. Seuraava aika-arvio on viitteellinen.

42 h tutoriaalit

42 h muu lähiopetus

40 h yritystyöskentely

14 h projektikokoukset

12 h lukupiiri

262 h itseopiskelu ja ryhmätyö

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Matti Helelä, Pirjo Pitkäpaasi, Monica Åberg

Oppimateriaalit

- Bergström Seija, Leppänen Arja 2003. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita, Helsinki.
- Viitala Riitta, Jylhä Eila 2006. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän liiketoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Arviointiperusteet

40% Tutoriaalityöskentely

30% Oppimistehtävät
30% Koe

Logistiikka

Logistiikka

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ013, 2. osio

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinto

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelijalla tulee olla opintojaksolle osallistuessaan suoritettuna seuraavat opintojaksot: Yritystoiminnan ja myyntityön perusteet, Tietojenkäsittely, Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet, Laskentatoimi ja rahoitus, Organisaatiokäyttäytyminen sekä Toiminnanohjaus -opintojakson ensimmäinen osio.

Opintojakso koostuu kahdesta osasta A ja B. Osa A suoritetaan lukukauden ensimmäisellä jaksolla ja osa B lukukauden toisella jaksolla.

Osa A. Toiminnanohjaus / logistiikka

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa ja ymmärtää seuraavat asiat

- logistiikan peruskäsitteet
 - logistiset perusprosessit
 - logistiikan vaikutus kilpailukykyyn
 - varastojen ohjaamisen ja kehittämisen perustaidot
- ymmärtää ostojen vaikutukset toimitusketjuun
 - valita sopivimman kuljetusmuodon
- tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään seuraavia teemoja:

- Logistiikan määritelmät
- Tilaus-toimitusprosessi
- Varasto- ja kuljetusprosessit
- Tilasuunnittelu
- Ostoproessit
- Jit
- Paluulogistiikka

Opetus- ja oppimismenetelmät

Täydennetään myöhemmin.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Tomas Illman

Oppimateriaali

Monczka, Robert & Trent, Robert & Handfield Robert 2005. Purchasing & Supply Chain Management. Thomson.

Bloomberg, David & LeMay, Stephen & Hanna, Joe 2002. Logistics. Prentice-Hall.

Karrus, Kaij 2001. Logistiikka. WSOY.

Heizer, Jay & Render, Barry . Principles of Operations Management. . Prentice Hall.
Luentomateriaali verkossa, erilaiset artikkelit ja monisteet

Arviointiperusteet

Täydennetään myöhemmin

Osa B. Toiminnanohjaus / Liiketoimintaprosessit ja järjestelmät

Oppimistavoitteet

Oppimistavoitteena on, että opiskelija:

- tutustuu toiminnanohjaukseen, sen käsitteisiin ja tietotekniikan mahdollisuuksiin yritysten liiketoiminnassa
- osaa jäsentää ja kuvata yrityksen liiketoimintaa prosessikuvausten avulla
- ymmärtää operatiivisten liiketoimintaprosessien välisiä yhteyksiä
- osaa käyttää toiminnanohjausjärjestelmän operatiivisia perustoimintoja

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään mm. seuraavia aihealueita:

- liiketoimintaprosessien kuvaaminen (MS Visio)
- toiminnanohjauksen ja liiketoimintalähtöisen tietotekniikan yleiset käsitteet
- toiminnanohjausjärjestelmän toiminnallisuus:
 - yritys rakenne
 - asiakkaat, toimittajat, nimikkeet, henkilöstö
 - toiminnanohjausjärjestelmän parametointi
 - valittujen prosessien läpivienti
 - raportointi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja ATK-luokassa tehtävät harjoitukset 46 t

Kirjallinen koe 2 t

Itsenäinen työskentely ja ryhmissä laadittavat etätehtävät 72 t

Vastuuopettajat, opettaja(t)

Tommi Turunen

Oppimateriaalit

Monk, Ellen F. 2008. Concepts in enterprise resource planning. Boston Course Technology Cengage Learning.

Muu materiaali jaetaan ja/tai ilmoitetaan oppitunneilla.

Arviointiperusteet

Täydennetään myöhemmin

Matematiikka

Matematiikka

Myyntityön matematiikka 1

- Tunnus: MAT1LZ001
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Heikon lähtötason omaavat opiskelijat ohjataan Matematiikan johdatuskurssille TMG8LV001. Oman lähtötason voi arvioida valintakoetuloksella, tasotestillä ja/tai Moodlen tehtäväpaketilla. Opintojakson yhteydessä on mahdollista suorittaa vapaasti valittava Matematiikan assistenttuuri -opintojakso (TMG8LV008). Opintojakso jatkuu Myyntityön matematiikka 2 -opintojaksolla, jossa käsitellään loput kesken jääneet asiat.

Oppimistavoitteet

Opintojaksolla kehitetään matemaattista ajattelutapaa, jota opiskelija tarvitsee liike-elämän ja erityisesti myyntityön ongelmanratkaisutilanteissa. Opiskelija osaa finanssimatematiikan käsitteet ja oppii valitsemaan käytännön työtehtävissä tarvittavat oikeat laskentamenetelmät niin, että hän osaa suunnitella ja toteuttaa yrityksen raha-asioita. Hän osaa erilaiset luottomuodot, niihin liittyvät laskelmat sekä eri investointilaskelmien menetelmät etenkin sovellettuna myyntitarjouksiin.

Sisältö

- Prosenttilaskua liike-elämän sovelluksiin: arvolisä-, ansiotulo- ja pääomatuloverotus
- Katelaskut, hinnoittelu ja talouselämän funktiot
- Indeksit ja ostovoiman muutokset
- Valuutan vaihto ja valuutan arvon muutokset
- Yksinkertainen korkolasku
- Koronkorkolasku
- Jaksolliset suoritukset
- Annuiteetti- ja tasalyhenteiset lainat
- Osamaksu- ja leasingrahoituslaskelmat
- Investointilaskelmat: takaisinmaksuajan-, nykyarvo- ja annuiteettimenetelmä sekä sisäinen korkokanta

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Tuula Kinnunen

Oppimateriaalit

Saaranen P., Koltola E. ja Pösö J. 2007. Liike-elämän matematiikkaa. Edita.
Opetusmonisteet

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen, tuntiaktiivisuus ja kaksi välitenttiä

Myyntityön matematiikka 2

- Tunnus: MAT1LZ002
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso on jatkoa Myyntityön matematiikka 1 -opintojaksosta, jossa kesken jääneet asiat käsitellään loppuun tällä opintojaksolla.

Oppimistavoitteet

Opintojaksolla kehitetään matemaattista ajattelutapaa, jota opiskelija tarvitsee liike-elämän ja erityisesti myyntityön ongelmanratkaisutilanteissa. Opiskelija osaa finanssimatematiikan käsitteet ja oppii valitsemaan käytännön työtehtävissä tarvittavat oikeat laskentamenetelmät niin, että hän osaa suunnitella ja toteuttaa yrityksen raha-asioita. Hän osaa erilaiset luottomuodot, niihin liittyvät laskelmat sekä eri investointilaskelmien menetelmät etenkin sovellettuna myyntitarjouksiin.

Sisältö

- Prosenttilaskua liike-elämän sovelluksiin: arvolisä-, ansiotulo- ja pääomatuloverotus
- Katelaskut, hinnoittelu ja talouselämän funktiot
- Indeksit ja ostovoiman muutokset
- Valuutan vaihto ja valuutan arvon muutokset
- Yksinkertainen korkolasku
- Koronkorkolasku
- Jaksolliset suoritukset
- Annuiteetti- ja tasalyhenteiset lainat
- Osamaksu- ja leasingrahoituslaskelmat
- Investointilaskelmat: takaisinmaksuajan-, nykyarvo- ja annuiteettimenetelmä sekä sisäinen korkokanta

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Vastuopettaja, opettaja(t)

Tuula Kinnunen

Oppimateriaalit

Saaranen P., Koltola E. ja Pösö J. 2007. Liike-elämän matematiikkaa. Edita.
Opetusmonisteet

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen, tuntiaktiivisuus ja kaksi välitenttiä

Matematiikan johdantokurssi

- Tunnus: MAT8LZ001
- Laajuus: 2 op (54 h)
- Ajoitus: lukukausi 1 tai 2
- Kieli: suomi
- Opintojakson taso: perusopinnot
- Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Oman lähtötason voi arvioida valintakoetuloksella, tasotestillä ja/tai Moodlen tehtäväpaketeilla.

Oppimistavoitteet

Opintojaksolla kerrataan ja vahvistetaan lukion matematiikan sisältöjä talousmatematiikan tarpeisiin. Tarkoitettu etenkin opiskelijoille, jotka eivät ole kirjoittaneet yo-kirjoituksissa matematiikkaa tai kokevat tarvitsevänsä kertausopintoja.

Sisältö

Prosenttilasku, yhtälöt, potenssit, juuret, logaritmit ja laskimen käyttö.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Vastuopettaja

Tuula Kinnunen

Oppimateriaali

Saaranen, Pirjo – Koltola, Eliisa – Pösö, Jarmo 2007. Liike-elämän matematiikka. 4.-5. painos. EDITA

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen ja tentti

Markkinointi

Markkinointi

Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet

- Tunnus: MAR1LZ001
- Laajuus: 6 op (160 h)
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Lähtötasona Yritystoiminnan perusteet

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija tuntee hyvin asiakaslähtöisen markkinoinnin ajattelutavan ja asiakkuuksien merkityksen yritykselle niin kuluttaja- kuin yritysmarkkinoinnissakin. Jakson suorittanut opiskelija osaa analysoida yrityksen toimintaympäristöä ja osaa valita yrityksen tilanteeseen sopivat kilpailukeinoratkaisut. Opiskelija ymmärtää markkinoinnin suunnitteluprosessin. Tavoitteena on myös markkinoinnin keskeisen terminologian oppiminen sekä suomeksi että englanniksi.

Sisältö

Opintojakson aikana perehdytään niin viimeisimpään markkinoinnin teoriaan kuin käytännön markkinointiin. Keskeisenä näkökulmana on asiakkuuden syntyminen ja sen ylläpitäminen. Kaikkia opintojaksoon kuuluvia asioita tarkastellaan sekä B2C että B2B – yritysten näkökulmasta. Tärkeimpiä teemoja ovat markkinoinnin suunnittelu, organisaatioiden ja kuluttajien ostokäyttäytyminen sekä markkinoinnin kilpailukeinojen käyttö.

Työelämäyhteydet

Koko opintojakson ajan haetaan esimerkkejä ja sovelletaan opittua konkreettisiin yrityksiin. Opintojakson aikana on muutama vieraileva luennoitsija yrityselämästä. Opiskelijat valmistelevat ryhmitöinä esityksiä erilaisista ajankohtaisista yrityksiin liittyvistä aiheista.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojaksolla käytetään vaihdellen erilaisia oppimismenetelmiä. Opintojakson runkona on PBL, tutoriaaleja on kerran viikossa. Opittua täydennetään interaktiivisilla luennoilla, ryhmätöillä, keskusteluilla, opiskelijoiden omilla esityksillä ja vierailulukennoilla.

Vastuopettaja

Tuula Kauhanen

Oppimateriaalit

Amstrong G. & Kotler P. 2005 tai uudempi: Marketing: an introduction. Pearson Education International, Upper Saddle River, New Jersey.
Muu kurssilla jaettava / ilmoittava materiaali.

Arviointiperusteet

Opintojakson arviointi koostuu seuraavista osista:

Tutoriaalityöskentely 30 %

Tentti 30 %

Ryhmätyö ja sen esittäminen 20 %

Henkilökohtainen portfolio 20 %

Myyntityö

Myyntityö

Myyntityö ammattina

- Tunnus: SEL1LZ001
- Laajuus: 2 op
- Ajoitus: 1.-4. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei lähtötaasovaatimuksia.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tuntee myynnin AMK-tutkinnon ja opiskelun ammattikorkeakoulussa
- ymmärtää myyntityön koulutusohjelman tavoitteena olevat osaamiset
- omaa kokonaiskuvan myynnin asiantuntijan työtehtävistä sekä niiden edellyttämistä valmiuksista
- osaa arvioida omia tietoja, taitoja ja tavoitteitaan myynnin tulevana ammattilaisena
- omaa hyvän näkemyksen työmarkkinoiden tarjoamista mahdollisuuksista sekä opiskeluaikana että sen jälkeen
- ymmärtää verkostoitumisen merkityksen ammatillisen identiteetin ja osaamisen rakentamisessa.

Sisältö

Opintojakso sisältää kaksi osa-aluetta:

- Opinto-ohjaus ja
- Myynnin asiantuntijaksi kasvu

Opinto-ohjauksessa opiskelija perehtyy mm. seuraaviin asioihin:

- Ammattikorkeakouluopinnot ja –tutkinto (tutkintorakenne, etenemisjärjestys, valinnat, aikataulut, opiskelijayhteisö, tilat, jne.)
- Opiskelijan oikeudet ja velvollisuudet - Tutkintosääntö
- Opiskelutekniikka ja ajanhallinta
- Työelämävalmiudet
- Vaihto-opiskelu

Myyntin asiantuntijaksi kasvua ohjaavat opiskelijoiden mentorit. Asiantuntijaksi kasvu dokumentoidaan mm. seuraavien työkalujen avulla:

- Kirjallinen henkilökohtainen opintosuunnitelma (HOPS)
- Keskustelu mentorin kanssa ensimmäisen lukukauden aikana.
- HAAGA-HELIA:n ja Myyntityön koulutusohjelman yhteistyöyrityksiin ja muihin sidosryhmiin tutustuminen.
- HOPS-seurantakeskustelu opinto-ohjaajan kanssa toisen lukukauden aikana.

Opiskelija suorittaa tähän opintojaksoon kuuluvat erilaiset tehtävät ensimmäisen lukuvuoden aikana.

Opetus- ja oppimismenetelmät

- Ryhmäohjaus
- Infotilaisuudet
- Luennot
- Yritysvierailut
- Messut
- Henkilökohtaiset keskustelut
- Itsenäinen opiskelu

Vastuopettaja, opettaja(t)

Opinto-ohjaaja & myyntityön koulutusohjelman mentorit

Oppimateriaalit

Arviointiperusteet

Opintojakson hyväksytyt suoritukset edellyttävät kullekin lukukaudelle erikseen osoitettujen tehtävien suorittamisen ja dokumentoinnin. Suoritusmerkintään vaaditaan:

- Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksytty/hylätty
- I lukukausi
 - Opiskelutekniikka ja ajanhallinta –ryhmätapaaminen ja tehtävät
 - HOPS-keskustelu ja kirjallinen HOPS (mentorit)
- II lukukausi
 - HOPS-seurantakeskustelu (opinto-ohjaaja)
- I-IV lukukaudet
 - Palauteraportti 10:stä asiantuntijaluennosta

Henkilökohtainen myyntityö

- Tunnus: SEL1LZ002
- Laajuus: 6 op (162 h)
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojakso Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ001 tai vastaavat opinnot.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii teorian ja käytännön harjoittelun kautta asiakaspalvelun myyntiprosessin eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita, jotka liittyvät valmistautumiseen ja tuotetuntemukseen, tarvekartoitukseen, vastaväitteiden käsittelyyn ja kaupan päättämiseen.

Lisäksi opiskelija ymmärtää ständityöskentelyn ja –myynnin erityispiirteet sekä oppii puhelimen käytön asiakaspalvelun ja myyntityön välineenä.

Opiskelija hahmottaa vaativaa henkilökohtaista myyntityötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet sekä liittyy opintojakson tavoitteet omaan myynnin asiantuntijaksi kasvuunsa.

Sisältö

Sisältö

Opintojakso on perusta koulutusohjelman seuraaville myyntityön opinnoille.

- Myyntiprosessi
- Tekniikat myyntiprosessin eri vaiheissa kuten
 - valmistautuminen ja tuotetuntemus
 - tarvekartoitus
 - vastaväitteiden käsittely
 - kaupan päättäminen.
- Ständimyynti
- Puhelintyöskentely

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana tehtävä tekniikkaharjoittelu tapahtuu oikeilla tuotteilla ja opiskelijoiden tekemät myyntikansiot annetaan yritysten edustajille arvioitavaksi. Yritysten edustajat vierailevat asiantuntijoina luennoimassa ja toimivat mahdollisesti opiskelijatöiden ohjaajina.

Ständi- ja puhelintyöskentelyyn liittyvä valmennus tehdään yhteistyössä Sales Forum kumppaniyritysten kanssa.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 60 h

Itsenäinen opiskelu 102 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä. Opintojakson suoritus edellyttää lähiopetukseen ja ryhmätyöhön osallistumista.

Lähiopetus muodostuu teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävästä tekniikkaharjoituksista ryhmän tuotteella sekä asiantuntijaluennoista ja taitovalmennuksesta.

Ryhmätyönä kootaan tuotteen myyntikansio.

Itsenäinen työskentely muodostuu teemakeskusteluun valmistavasta opiskelusta sekä kokoavan oppimisraportin kirjoittamisesta sekä muistioiden kirjoittamisesta asiantuntijaluennoista. Kokoavasta oppimisraportista on erillinen ohjeistus.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi

Oppimateriaalit

- Chitwood, R. Huipputasen myyntitaito. Asiakaslähtöisen myyntityön 7 vaihetta. Rastor 1998.
- Pekkarinen, U., Pekkarinen, E., Vornanen, J. Menestyvän myyjän käsikirja. WSOY 2006
- Rubanovitsch, M. D., Aalto, E. Myy enemmän – myy paremmin. WSOYpro 2007
- Sarasvuo, J., Jarla, P., Myynnin korkeajännitys. Writers' House 2002
- Vahvaselkä I. Asiantuntijan myyntitaito. Finn Lectura 2004
- Opettajan jakama muu materiaali

Arviointiperusteet

Kurssin kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin kolmesta osasta:

- 1) Tuotteen myyntikansio (ryhmätyö) 40%
- 2) Kokoava oppimisraportti 40 %
- 3) Aktiivisuus ja PBL-työskentely 20%

Opintojakson hyväksytyn suorittamisen edellytyksenä on lisäksi osallistuminen lähiopetukseen, ryhmätyöskentelyyn ja mystery shopping - harjoitukseen sekä kehittymiskansion esittäminen.

Myynnin johtaminen

- Tunnus: SEL2LZ003
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön koulutusohjelman pakolliset 1. -3. lukukauden opinnot tai vastaavat .

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on tarkastella myynnin johtamista esimiestyön näkökulmasta. Opintojaksolla keskitytään myyjien- ja myyntitiimien johtamiseen. Tavoitteena on lisätä opiskelijan ymmärrystä esimiehen tehtävistä ja rooleista ja antaa valmiuksia tiiminvetäjän taitojen ja esimiesosaamisen kehittämiseen.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- Ymmärtää myynnin esimiestyöhön liittyvät odotukset, vaatimukset ja vastuut
- Ymmärtää esimiestyön merkityksen huippusuoritusten mahdollistajana ja onnistumisen kulttuurin luojana
- Tuntee esimiestyöhön liittyvät henkilöstöjohtamisen työkalut ja menetelmät
- Ymmärtää erilaisten johtamistyylien seurauksia ja vaikutuksia
- Osaa tunnistaa ja ratkaista erilaisia hankalia johtamistilanteita
- Tietää, miten myyntitiimiä kehitetään ja arvioidaan
- Osaa arvioida omia taitojaan tiiminvetäjänä tai esimiehenä

Sisältö

- Esimiehen tehtävät ja roolit
- Esimiesosaaminen
- Suorituksen johtaminen
- Kehityskeskustelut

- Palkitseminen
- Vuorovaikutus esimiestyössä
- Vaikeat johtamistilanteet
- Muutosten johtaminen
- Tiimin osaamisen johtaminen
- Esimiehenä kehittyminen

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojakson suorittamiseen on varattu 81 opiskelijan työtuntia:

- lähiopetus 32 tuntia
- etätehtävä 35 tuntia
- tentti ja siihen valmistautuminen 14 tuntia

Oppiminen tapahtuu lähiopetuksessa keskusteluluentojen, harjoitusten, videoiden ja yhteistoiminnallisen oppimisen avulla. Etätehtävän avulla osaamista sovelletaan opiskelijoiden harjoitteluyrityksissä. Tentti kokoaa opintojaksolla käsitellyt asiat.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Mari Takko

Oppimateriaalit

Hyppänen, R. 2007. Esimiesosaaminen - Liiketoiminnan menestystekijä. Edita
Muu opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

Kaikki osiot on suoritettava hyväksytysti. Tarkemmat arviointikriteerit tehtävänantojen yhteydessä.

Oppimistehtävä 50%

Osallistuminen lähiopetukseen 20%

Tentti 30%

Ratkaisumyynti

- Tunnus: SEL2LZ004
- Laajuus: 6 op (162 h)
- Ajoitus: 4. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojakso Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ001 ja Henkilökohtainen myyntityö SEL1LZ002 tai niitä vastaavat opinnot.

Opintojakso suositellaan suoritettavaksi yhdessä Yritystyöskentelyn SEL2LZ005 opintojakson kanssa, jonka aikana perehdytään ratkaisumyyntiin käytännössä business-to-business –myynnissä.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii teorian ja käytännön harjoittelun kautta ratkaisumyynnin prosessin ja sen eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita. Lisäksi opiskelija oppii tuotteistamisen, rahoitusratkaisujen ja sopimusoikeuden mahdollisuudet osana ratkaisumyyntiä.

Opiskelija hahmottaa haastavaa ratkaisumyyntityötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan.

Sisältö

- Ratkaisumyynnin prosessi
- Tuotteistaminen
- Tarjous/business case/sopimus
- Sopimusneuvottelut
- Sopimusoikeus
- Rahoitusratkaisut

Työelämäyhteydet

Täydennetään myöhemmin

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 60 h

Itsenäinen opiskelu 102 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä.

Opintojakson suoritus edellyttää lähiopetukseen ja ryhmätyöhön osallistumista.

Lähiopetus muodostuu asiantuntijaluennoista, teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävästä myyntiprosessiharjoituksesta.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Satu Harkki

Oppimateriaalit

Täydennetään myöhemmin

Arviointiperusteet

Täydennetään myöhemmin

Yritystyöskentely

- Tunnus: SEL2LZ005
- Laajuus: 9 op (243 h)
- Ajoitus: 4. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojakso Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ001,, Henkilökohtainen myyntityö SEL1LZ2 tai vastaavat opinnot. Opintojakson suoritus edellyttää Ratkaisumyynnin SEL2LZ004 opiskelua samanaikaisesti.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii käytännön työskentelyn kautta business-to-business ratkaisumyyntiä.

Sisältö

Opiskelija työskentelee nimetyssä yrityksessä yritysmyyntin tehtävissä.

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana työskennellään koko lukukauden ajan kaksi päivää viikossa yrityksessä, sen ohjauksessa, sen normaalia toimistotyöaikaa noudattaen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Yritystyöskentely (26 pv) 195 h

Lähiopetus (6 pv) 36 h

Itsenäinen opiskelu 12 h

Opintojakso muodostuu yritystyöskentelystä ja yhteisistä seminaareista, joissa yritystyöskentelyn kokemuksia jaetaan. Opintojakson suoritus edellyttää yritystyöskentelyn suorittamista ja yhteisiin tilaisuuksiin osallistumista.

Itsenäinen opiskelu muodostuu yhteisiin seminaariin valmistautumista.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi ja Satu Harkki

Oppimateriaalit

Ei erillistä oppimateriaalia

Arviointiperusteet

Tullaan määrittelemään myöhemmin.

Global Sales Management

- Code: SEL2LZ006
- Extent: 6 cr
- Timing: 5. semester
- Language: English
- Level: Professional studies
- Type: Compulsory

Prerequisites

Learning outcomes

After completing the course, the student will:

- have experience of working in multicultural teams.
- possess a broader and deeper understanding of culture more than simply differing habits, and language, especially how culture affects sales and personal selling.
- improve presentation and demonstration skills.
- gain critical thinking and analytical skills on issues of culture relating to sales.
- compile a culture-specific training and information packet aimed at salespeople.

Course contents

The purpose of this course is to introduce the characteristics of the global sales force and how cultural differences impact sales and personal selling. To this end, participants will learn the main aspects of intercultural communication, cross-cultural negotiation and the global selling process in order to become globally oriented in their approach to sales and personal selling. The learning methods include a strong experiential approach, which is particularly valuable for training and motivating a sales force. Issues of compensation and evaluation of performance will also be addressed from a global perspective. Additionally, participants will investigate sales markets with a more in-depth cultural focus in order to better understand customers. The diverse cultural backgrounds of participants are a recognized resource in the course, which will be put to use in a variety of contexts. As an added value to the course, joint course collaboration with the University of Toledo in Toledo, Ohio, USA offers participants a real opportunity to exercise their global sales skills through teleconferencing of sales activities. The main themes of the course are:

- Introduction to the global sales force
- Culture and sales
- Global personal selling
- Intercultural communication, negotiation and the global selling process
- Training and motivating the global sales force
- Compensating and evaluating performance of the global sales force
- Identifying and forecasting global markets
- Sales force strategies

Teaching and learning methods

In addition to 4 hrs of weekly lectures, students are expected to spend an approximate amount of time on independent study. The final project and exam also increase this amount.

Cooperation with the business community and other organizations

University of Toledo, Toledo, Ohio, USA

International dimension

The course consists of students with many different cultural backgrounds, thus offering an ideal environment in which to put intercultural experience and competence into practice. Additionally, collaboration with participants at the University of Toledo further enhances the intercultural dimension through online communication.

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Kevin Gore

Course materials

Brett, Jeanne M. (2001). *Negotiating Globally*. Jossey-Bass: San Francisco.

Gore, Kevin. 2007. *Networking Cultural Knowledge*. Helsinki: WSOY.

Honeycutt, Earl D., Ford, John B. & Simintiras, Antonis C. 2003. *Sales Management: A Global Perspective*. New York: Routledge.

Assesment criteria

The assessment of your performance in this course will be determined as followed:

ATTENDANCE, 30 pts max

- 30 sessions x 1 pt/session
- Points are given when you are present in class.
- In the case of documented illness, you will receive points.

ASSIGNMENTS, 50 pts max

EXAM, 20 pts max

100 pts total

GRADE CALCULATION

Points correspond to percentage of effort and involvement based on 100% maximum.

- 100-91 pts = Grade 5
- 90-81 pts = Grade 4
- 80-71 pts = Grade 3
- 70-61 pts = Grade 2
- 60-51 pts = Grade 1
- 50 < = Failed

Opinnäytetyö

Opinnäytetyö

Myyntityön koulutusohjelman opinnäytetyö

- Tunnus: THE7LZ001(A)
- Laajuus: 15 op (405 h)
- Ajoitus: 7. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: opinnäytetyö
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perus- ja ammattiopintojen tulee olla pääosin suoritettuina.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- osoittaa opinnäytetyöllään kypsyytensä itsenäiseen työskentelyyn ja omakohtaiseen ongelmanratkaisuun
- harjaantuu hankkimaan tietoa ja soveltamaan sitä myyntityöhön liittyvien ammatillisten ongelmien ratkaisemiseksi

Sisältö

Kun opiskelija aloittaa opinnäytetyötään, opintojen tulee olla niin pitkällä, että opiskelijalla on aikaa keskittyä täysipainoisesti opinnäytetyön laatimiseen. Opinnäytetyön laatiminen on prosessi, jolla opiskelija osoittaa kypsyytensä itsenäiseen työskentelyyn ja omakohtaiseen ongelmanratkaisuun. Pitkäjänteisen työskentelyn tuloksena opinnäytetyö voi parhaimmillaan olla uutta luova ja käytännön työelämään pohjautuva ammatillinen tutkielma tai kehittämistehtävä. Onnistunut opinnäytetyö on

selkeä osoitus opiskelijan taidoista pitkäjänteiseen ja itsenäiseen työskentelyyn.

Opinnäytetyöprosessi alkaa Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä -kurssin (MET2LZ001) alkuosan suorittamisella. Se suoritetaan ennen työharjoittelua tai harjoittelun aikana, ja sen tarkoitus on auttaa aiheen löytämisessä ja aiheanalyysin ja opinnäytetyösuunnitelman laatimisessa. Kun opiskelija on löytänyt itselleen aiheen, hän laatii siitä opinnäytetyöhöhen liitteenä olevan mallin mukaisen aiheanalyysin ja palauttaa sen opinnäytetyökoordinaattorin postilaatikkoon erikseen ilmoitettuun palautuspäivään mennessä. Palautuspäivämääriä on lukuvuoden aikana neljä, jokaisen lukukauden alussa, lukuun ottamatta kesälukukautta. Työlle nimetään ohjaaja ja tarkastaja pian palautuspäivämäärän jälkeen. Ohjaajia ja tarkastajia nimetään vain näinä neljänä jaksona vuodessa. Niitä ei ilmoiteta henkilökohtaisesti. Ohjaajan nimeämisen jälkeen opiskelija toimittaa hänelle välittömästi laatimansa opinnäytetyösuunnitelman, jonka malli myös on opinnäytetyöhöhen liitteenä. Suunnitelma käsitellään ensi tapaamisessa, jossa sovitaan myös yhteisistä työskentelytavoista. Opinnäytetyön empiiristä osaa tehtäessä suoritetaan Tutkimus- ja kehittämispaja (MET2LZ002) -opintopakso, jonka tarkoitus on tukea työn empiirisen osuuden tekemistä. Työn tuloksena syntyy valmis opinnäytetyö, johon sisältyy suomen- ja vieraskielinen tiivistelmä. Lopuksi opiskelija kirjoittaa kypsyysnäytteen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelijan laadittua hyväksyttävän aiheanalyysin, hänelle nimetään ohjaaja ja tarkastaja. Heti ohjaajansa tiedettyään opiskelija palauttaa hänelle laatimansa opinnäytetyösuunnitelman. Suunnitelman laatimiseen voi myös pyytää ohjaajan apua. Suunnitelma käsitellään ensimmäisessä tapaamisessa, jossa myös sovitaan työskentelytavoista.

Oppimateriaali

Arviointiperusteet

Ohjaaja ja tarkastaja arvioivat hyväksytyt opinnäytetyön asteikolla 1 - 5.

Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä

- Tunnus: THE7LZ001B
- Laajuus: -
- Ajoitus: 7. lukukausi
- Kieli: -
- Taso: opinnäytetyö
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintopaksoihin

Opinnäytetyön ja suomenkielisen tiivistelmän tulee olla valmiit. Huom! Jos opiskelija tekee opinnäytetyönsä englannin kielellä, hänen tulee osallistua vieraskielisen tiivistelmän opintopaksoille (englanti).

Oppimistavoitteet

Tavoitteena on tuottaa yhden sivun pituinen vieraskielinen tiivistelmä opinnäytetyöstä.

Sisältö

Vieraskielisen tiivistelmän ohjausta. Tiivistelmä tuotetaan ao. kielen opettajan antamien ohjeiden mukaan.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Ao. kielen opettajan antamien ohjeiden mukaan

Oppimateriaalit

Vastuopettajat

Arviointiperusteet

Neuvottelu ao. vastuopettajan kanssa ja hyväksytty tiivistelmä

Kypsyysnäyte myyntityön koulutusohjelmassa

- Tunnus: THE7LZ001C
- Laajuus: -
- Ajoitus: 7. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: opinnäytetyö
- Tyyppi: pakollinen

Oppimistavoite

Ammattikorkeakouluasetus on määritellyt kypsyysnäytteen seuraavasti:

"Ammattikorkeakoulututkintoa varten opiskelijan on kirjoitettava opinnäytetyönsä alalta kypsyysnäyte, joka osoittaa perehtyneisyyttä alaan ja suomen tai ruotsin kielen taitoa.--" (Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista n:o 352/2003). Opinnäytetyön valmistuttua jokaisen Myyntityön koulutusohjelmasta on annettava kypsyysnäyte kirjoittamalla teksti, jolla hän osoittaa sekä ammattiosaamistaan että kielenkäyttötaitoaan.

Sisältö

Kypsyysnäytteen aiheet (2 vaihtoehtoista) antaa opinnäytetyön ohjaaja. Aiheet liittyvät joko opiskelijan omaan opinnäytetyöhön tai opinnäytetyön tekemisprosessiin. Kirjoitettavan tekstin tulee olla rakenteeltaan ehyt, yleiskielestä annettujen ohjeiden mukainen tekstikokonaisuus. Se alkaa pääotsikoinnista, jonka ohjaaja joko valmiiksi antanut tai hän pyytää sitä tehtävänannossa. Muita tekstiltä vaadittavia piirteitä ovat kappalejako, luonteva virkerakenne, käsitteiden luonteva käyttö sekä välimerkki-, yhdyssana- ja alkukirjainohjeiden noudattaminen. Sivuoitsikoinnit, taulukot ja luetelmat eivät kuulu tähän tekstiin.

Kypsyysnäytteen laajuus on yksi konseptiarkki eli neljä sivua käsinkirjoitettua tekstiä. Sen voi tehdä kaikkina yleisinä tenttipäivinä, siihen ilmoittaudutaan opinnäytetyön ohjaajalle joko sähköpostitse tai kirjeitse.

Ruotsi

Affärsvenska 1

- Tunnus: SWE1LZ001

- Laajuus: 3 op (70 h)
- Ajoitus: 2. lukukausi
- Kieli: ruotsi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytty suoritus:

Ruotsin tasokoe tai

Ruotsin kielen perusteita (SWE8LZ003) sekä Repetera svenska (SWE8LZ004) tai Hellin kurssi Intro SWE4LL008

Oppimistavoitteet

Opiskelija

* saa valmiuksia viestiä kohteliaasti ja tehokkaasti tavallisissa työelämän tilanteissa sekä suullisesti että kirjallisesti

* haluaa kehittää kielitaitoaan edelleen

Sisältö

- Työpaikan päivittäistä suullista ja kirjallista viestintää
- koulutusohjelmakohtaisia lehtiartikkeleita
- herätteitä kielialueen kulttuuriin

Työelämäyhteydet

Opiskelijoiden työelämäkokemuksia pohtivia tehtäviä

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Lähtiunneilla harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Asiatietoa työstetään keskustelemalla. Syventävää tietoa opiskelijat hakevat Internetistä, ruotsinkielisistä päivä- ja ammattilehdistä.

Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko

Oppimateriaalit

Kurssimoniste, ajankohtaisia sekä linjakohtaisia lehtiartikkeleita ja Tv-ohjelmia, verkkomateriaalia

Arviointiperusteet

Kirjallinen kielitaito: kokeet (40%) ja etätehtävät (20 %)

Suullinen kielitaito: tunti- ja muu suullinen aktiivisuus sekä video 40 %

Kurssin suorittaminen hyväksytysti edellyttää hyväksytyjä etätehtäviä, hyväksytyä arvosanaa kokeista sekä aktiivista osallistumista kurssiin.

Affärsvenska 2

- Tunnus: SWE2LZ002
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: ruotsi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytty suoritus: Kurssi Affärssvenska I SWE1LZ001

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- * saa valmiuksia selviytyä myyntitilanteesta ruotsin kielellä
- * pystyy hyödyntämään alan ruotsinkielisiä julkaisuja
- * haluaa kehittää kielitaitoaan edelleen

Sisältö

- Työpaikan päivittäistä suullista ja kirjallista viestintää
- Yrityksestä ja sen tuotteista tai palveluista kertomista
- koulutusohjelmakohtaisia lehtiartikkeleita
- herätteitä kielialueen kulttuuriin

Työelämäyhteydet

Yritysvierailu ja vieraileva luennoitsija.

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Lähitunneilla harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä sekä itsenäisissä esityksissä. Asiatietoa työstetään keskustelemalla. Syventävää tietoa opiskelijat hakevat Internetistä, ruotsinkielisistä päivä- ja ammattilehdistä.

Asiakaspalvelun havainnointia ja sen raportointia.

Vierailun ja luennon raportointi.

Vastuupettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko

Oppimateriaalit

Kurssimoniste, ajankohtaisia sekä linjakohtaisia lehtiartikkeleita ja Tv-ohjelmia, verkkomateriaalia

Arviointiperusteet

Kirjallinen kielitaito: kokeet (40%) ja etätehtävät (20 %)

Suullinen kielitaito: tunti- ja muu suullinen aktiivisuus sekä video 40 %

Kurssin suorittaminen hyväksytysti edellyttää hyväksytyjä etätehtäviä, hyväksytyä arvosanaa kokeista sekä aktiivista osallistumista kurssiin.

Ruotsinkielen perusteita

- Tunnus: SWE8LZ003
- Laajuus: 3 op (70 h)
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: ruotsi
- Opintojakson taso: perusopinto
- Opintojakson tyyppi pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LL065), jonka perusteella voi saada vapautuksen opintojaksosta.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksosta saa vapautuksen tasotestin perusteella.

Oppimistavoitteet

Opiskelijan ruotsin kielen taitoa parannetaan seuraavilla osa-alueilla:

- perusrakenteet
 - sanavarasto (aktivoiminen ja laajentaminen)
- tekstin ymmärtäminen
- puhutun arkikielen ymmärtäminen
- uskallus ja halu käyttää kieltä

Sisältö

- perusrakenteiden kertaus
- sanaston laajentaminen
- helpon tekstin tuottaminen

Työelämäyhteydet

Työelämään liittyviä tehtäviä.

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h

Itsenäinen työskentely 64 h

Lähitunneilla harjaannutetaan oikeakielisyyttä sekä harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko

Oppimateriaalit

Tunnilla jaettavat harjoitukset

Käsikirja : Lehto, T.& Portin, M. Gröna linjen. Mot högskolestudier, Wsoy.

Arviointiperusteet

Kurssin suorittaminen hyväksytysti edellyttää hyväksytyjä etätehtäviä, hyväksytyä arvosanaa kokeista sekä aktiivista osallistumista kurssiin.

Repetera svenska

- Tunnus: SWE8LZ004
- Laajuus: 3 op (70 h)
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: ruotsi
- Opintojakson taso: perusopinnot
- Opintojakson tyyppi: pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LL065), jonka perusteella voi saada vapautuksen opintojaksosta.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytysti suoritettu kurssi Ruotsin kielen perusteita.

Oppimistavoitteet

Opiskelijan ruotsin kielen taitoa parannetaan seuraavilla osa-alueilla:

- keskeiset rakenteet
- * sanavarasto (aktivoiminen ja laajentaminen)
- tekstin ymmärtäminen
- puhutun arkikielen ymmärtäminen
- itsenäisen tekstin tuottaminen
- uskallus ja halu käyttää kieltä

Sisältö

- rakenteiden kertaus
- sanaston laajentaminen
- tekstin ja puheen tuottaminen

Työelämäyhteydet

Työelämään liittyviä tehtäviä.

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h

Itsenäinen työskentely 64 h

Lähitunneilla harjaannutetaan oikeakielisyyttä sekä harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko

Oppimateriaalit

Käsikirja : Lehto, T.& Portin, M. Gröna linjen. Mot högskolestudier, Wsoy.

Arviointiperusteet

Kurssin suorittaminen hyväksytysti edellyttää hyväksytyjä etätehtäviä, hyväksytyä arvosanaa kokeista sekä aktiivista osallistumista kurssiin.

Tietotekniikka

Tietojenkäsittely

- Tunnus: TOO1LZ001
- Laajuus: 6 op
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opiskelija tutustuu internetin ja tietokoneen toiminnallisuuden perusteisiin sekä osaa hyödyntää tietotekniikan välineitä ja liike-elämän sovelluksia sekä opinnoissaan että työelämässä.

Sisältö

- HAAGA-HELIA:n it-ympäristö
- laitteisto ja käyttöliittymä
- esitysgrafiikka
- taulukkolaskenta
- tekstinkäsittely
- liiketoimintaprosessien kuvaaminen
- tiedonhankinnan taidot
- 10-sormijärjestelmä

Opetus- ja oppimismenetelmät

- lähiopetus 52 h
- etä- ja verkko-opiskelu 110 h

Vastuopettaja, opettaja(t)

Tommi Turunen

Oppimateriaalit

Oppimateriaali annetaan Blackboard-oppimisympäristössä. Lisäksi opetus tukeutuu kirjoihin:

- Hyppönen, Ojala, Joutsu: Tietokoneen käyttötaito 1 - Office 2007 -ohjelmille
- Lammi: tietokoneen käyttötaito 2 - Office 2007 -ohjelmille

Arviointiperusteet

Kaksi välikoetta 70 %, etätehtävät 20 %, tuntiosallistuminen 10 %

Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät

Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä

- Tunnus: MET2LZ001
- Laajuus: 9 op
- Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Tieto ja tutkimusmenetelmät myyntityössä -opintojakson opinnot muodostuvat kahdesta osasta:

- Liiketalouden määrällisiä menetelmiä 5 op (135 h)
- Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin 4 op(108 h)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön koulutusohjelman pakolliset 1. ja 2. lukukauden opinnot. Liiketalouden määrällisiä menetelmiä 5 op

Oppimistavoitteet

Opiskelija osaa opintojakson suoritettuaan tunnistaa ja analysoida yrityksen myynnin kehittämistarpeita, muotoilla kehittämistarpeista tutkimusongelman ja valmistella ongelman ratkaisemiseen tähtäävän tiedonkeruu-, käsittely- ja analysointisuunnitelman. Opiskelija osaa myös itse kerätä, käsitellä ja analysoida kvalitatiivista haastattelu- ja havainnointiaineistoa sekä soveltaa erilaisia määrällisiä menetelmiä. Lisäksi opiskelija osaa perustella oman tutkimusideansa toimeksiantajalle ja muille päättäjille.

Opintojakson tavoitteena on tarjota opiskelijoille käsitteellisiä ja konkreettisia työkaluja erilaisten myynnin kehittämiseen liittyvien ongelmien ratkaisemiseksi sekä opiskeluaikana opiskelijan roolissa (oppimistehtävät, projektityöt ja opinnäytetyö) että työelämässä myyjän tai myynnin asiantuntijan roolissa (myynnin ongelmakohtien tunnistaminen ja ratkaiseminen). Myyntityössä keskeisiin tiedontarpeisiin ja menetelmiin perehdytään asiantuntijaluentojen, lähiopetuksessa toteutettavien yhteistoiminnallisten tehtävien, yksilöllisten tehtävien, haastattelujen ja havainnoinnin sekä itseopiskelun kautta.

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakson osan suoritettuaan opiskelija

- ymmärtää määrällisten menetelmien käyttömahdollisuudet tiedon esittämisessä ja liiketalouteen liittyvässä päätöksenteossa
- osaa soveltaa yleisimpiä määrällisiä menetelmiä liiketalouden ongelmiin
- osaa kommunikoida menetelmien antamat tulokset selkeästi ja perustellusti
- tottuu ratkomaan liiketaloudellisia ongelmia systemaattista lähestymistapaa käyttäen.

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opintojakson osan aikana opiskelija oppii tunnistamaan ja määrittelemään myyntityön kehittämistä koskevia tiedontarpeita. Lisäksi opiskelija oppii hankkimaan, käsittelemään ja analysoimaan kvalitatiivista aineistoa erilaisia ilmiöitä koskevan ymmärryksen lisäämiseksi.

Sisältö

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opiskelija ratkaisee liiketalouteen liittyviä tehtäviä itsenäisesti työskennellen. Tehtävien ratkaisemisessa hyödynnetään luennolla opetettavia menetelmiä. Opiskelija esittää kunkin tehtävän ratkaisun raporttina, jossa on kuvattu käytetyt menetelmät ja perusteltu esitetyt tulokset ja tulkinnat. Tehtävien ratkaisemiseen tarvitaan taulukkolaskentaohjelmaa.

Opintojakso sisältää seuraavia aiheita:

- tiedon esittäminen ja kuvailu grafiikan, taulukoiden ja tunnuslukujen avulla
- matemaattisia malleja
 - lineaarinen regressiomalli ennustamisen apuna
 - aikasarjaennustaminen
 - todennäköisyysjakaumat epävarmuuden mallintamisessa
- tilastollinen päättely.

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opiskelijat ottavat myynnin asiantuntijan ja konsultin roolin suhteessa ”Myynnin ammattilainen työyhteisössä” -opintojakson yhteistyöyhtiöksi. He perehtyvät yritysten toimintaan vertaamalla aiemmin oppimaansa teoriaa mukana olevien yritysten toimintaan, analysoimalla kehittämistarpeita ja toteuttamalla pienimuotoisen myynnin kehittämiseen tähtäävän tutkimuksen/selvityksen. Tutkimuksen tuloksena syntyy ehdotus jatkotoimenpiteistä hankesuunnitelman muodossa.

Opintojakson osassa perehdytään seuraaviin aihealueisiin:

- Tutkimusprosessin vaiheet
- Tutkimuksen tavoitteiden ja tutkimusongelman määrittely
- Erilaiset laadullisen tiedonkeruumenetelmät
- Laadullisen tiedon analysointi ja tulosten tulkinta
- Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arviointi
- Laadullisen tutkimuksen raportointi

Työelämäyhteydet

Opintojakson toteutukseen osallistuu joukko Sales Forum – yhteistyöverkoston yrityksiä, joille opiskelijat laativat opintojakson tuotoksena myynnin kehittämiseen tähtäävän tutkimus- ja kehittämishankesuunnitelman.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 135 opiskelijan työtuntia:

- lähiopetus 22 tuntia
- tehtävien ratkaiseminen itsenäisesti työskennellen 101 tuntia
- tentti ja siihen valmistautuminen 12 tuntia

Opiskelijan on varattava lähiopetukseen ja itsenäiseen työskentelyyn 8 - 10 tuntia viikossa. Luennoilla esitellään keskeiset käsitteet ja menetelmät sekä harjoitellaan käsitteiden ja menetelmien käyttöä esimerkkien avulla. Varsinainen oppiminen tapahtuu tehtävien avulla. Tehtäviä tehdessä opiskelija omaksuu keskeiset käsitteet ja menetelmät.

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opintojakson osassa käytetään erilaisia, opittavaan asiasisältöön sopivia opetus- ja oppimismenetelmiä kuten PBL, Learning café, asiantuntijaluennot ja vierailevat luennoitsijat yrityksistä.

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 108 opiskelijan työtuntia:

- lähiopetus 32 tuntia

- itsenäiseen työskentelyyn 76 tuntia

Vastuopettaja, opettaja(t)

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä - Aki Taanila

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä - Elina Oksanen-Ylikoski ja Irma Pulkkinen

Oppimateriaalit

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Verkkomateriaali <http://myy.haaga-helia.fi/~taaak/> . Tehtävien ratkaisemiseen käytetään taulukkolaskentaohjelmaa (Excel).

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

KvaliMot laadullisen tutkimuksen opiskeluaineisto verkossa <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/ohjeet.html>

Laitinen, H. 1998. Tapaustutkimuksen perusteet. Kuopion yliopiston julkaisusarja E.

Yhteiskuntatieteen. Kuopio: Kuopion yliopisto.

Tuomi, J. & Sarajarvi, A. 2004. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Tammi, Helsinki.

Arviointiperusteet

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Kaikki annetut tehtävät ja tentti on suoritettava hyväksytysti. Arvosana määräytyy tehtävien arvosanojen keskiarvon (80% ja tentin (20%) perusteella.

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Kaikki annetut tehtävät on suoritettava hyväksytysti.

Oppimistehtävä, joka on yhteistyöryitykselle laadittava myynnin kehittämiseen tähtäävä tutkimus- ja kehittämishankkeen menetelmäosuus 80%

Osallistuminen 20%

Tutkimus- ja kehittämistyöpaja

- Tunnus: MET2LZ002
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 6.-7. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Oppimistavoitteet

Sisältö

Opetus- ja oppimismenetelmät

Vastuopettaja, opettaja(t)

Oppimateriaalit

Arviointiperusteet

Työharjoittelu

Työharjoittelu

Myyntityön koulutusohjelman työharjoittelu

- Tunnus: PLA6LZ001 (A, B ja C)
- Laajuus: 30 op (100 pv, 800 h)
- Ajoitus: 6.-7. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: työharjoittelu
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

120 opintopisteen opinnot ja lukukausittain järjestettävä työharjoitteluinfo.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- o osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- o osaa soveltaa oppimiansa teoretietoja ja taitoja todellisessa työympäristössä
- o osaa kehittää omaa työtään
- o osaa reflektoida.

Sisältö

Harjoittelu koostuu 3 eri osasta. Ensimmäinen ja toinen osa on 7,5 opintopistettä ja kolmas osa 15. Opiskelija voi suorittaa harjoittelun osissa tai yhtenä kokonaisuena ajanjaksona.

Opiskelija hankkii itse harjoittelupaikan erikoistumisalueeltaan. Sen saatuaan hän ilmoittautuu työharjoitteluun työharjoittelukoordinaattorille. Hyväksynnän jälkeen opiskelija aloittaa harjoittelun.

- o työharjoitteluinfo
- o työharjoittelupaikan hankinta
- o harjoittelu
- o ohjaajan vierailun järjestäminen
- o raportin kirjoittaminen.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Arviointiperusteet

Hyväksytty/hylätty (ei numeroarviointia) harjoittelun päätyttyä ja raportin hyväksynnän jälkeen. Raportti sisältää opiskelijan itsearvioinnin.

Työelämä ja yrittäjäyys

Työelämä ja yrittäjäyys

Kilpailustrategiat

- Tunnus: WOR2LZ053
- Laajuus: 6 op
- Ajoitus: 5. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Oppimistavoitteet

Sisältö

Opetus- ja oppimismenetelmät

Vastuopettaja, opettaja(t)

Oppimateriaalit

Arviointiperusteet

Vastuullinen liiketoiminta

Vastuullinen liiketoiminta

Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta

- Tunnus: CSR2LZ032
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 4. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei ole.

Oppimistavoitteet

- opiskelijalle muodostuu laaja-alainen ymmärrys kestävän kehityksen ja vastuullisen liiketoiminnan merkityksestä yhteiskunnassa,
- opiskelija oppii vastuullisen liiketoiminnan eri osa-alueet ja toimijatasot sekä ymmärtää kestävän kehityksen merkityksen osana yrityksen kilpailukykyä ja vastuullista toimintaa,
- opiskelija osaa kehittää yrityksen vastuullista liiketoimintaa.

Sisältö

- Yrityksen taloudellinen, ekologinen ja sosiaalis-kulttuurinen toimintaympäristö vastuullisen liiketoiminnan lähtökohtana
- Vastuullisen liiketoiminta globaalissa viitekehyksessä ja vastuullisen liiketoiminnan kansainväliset ohjeistukset
- Vastuullisuus osana yrityksen strategista ja operatiivista toimintaa
- Hallintajärjestelmät ja merkit

- Vastuulliseen toimintaan liittyvä laskenta, raportointi ja sidosryhmävuorovaikutus

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojakso on lähiopetuspainotteinen. Lähiopetus muodostuu luennoista ja opiskelijoiden alustuksista sekä käytännönläheisistä tunneilla tehtävistä tehtävistä. Kurssiin sisältyy yritysvierailuja, joiden tarkoituksena on lisätä opiskelijan käytännön ymmärrystä yritysten kestävästä kehityksestä edistävistä vastuullisista toiminnasta.

Kurssilla käytettävät oppimismenetelmät perustuvat osallistavaan ja kehittäväseen oppimiseen.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Liisa Rohweder, Satu Harkki

Oppimateriaalit

- Rohweder, L. (2004). Yritysvastuu – Kestävästä kehityksestä organisaatiotasolla. WS Bookwell Oy. Porvoo.
- Rohweder, L. (toim.) (2008). Kasvaminen globaaliin vastuuseen – yhteiskunnan toimijoiden puheenvuoroja. Opetusministeriön julkaisuja <http://www.minedu.fi/OPM/julkaisut/>
- Opintojaksolla käsitelty aineisto.

Arviointiperusteet

Kirjallinen koe 50 %

Harjoitukset 50 %

Viestintä

Viestintä

Viestintä 1

- Tunnus: COM1LZ001
- Laajuus: 2 op
- Ajoitus: 1. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: perusopinto
- Tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Viestinnän opinnoissa perehdytään henkilökohtaisen viestinnän ja yhteisöviestinnän periaatteisiin sekä teorian että käytännön harjoitusten avulla. Tavoitteena on, että opitut viestinnän tiedot ja taidot tukevat opiskelua ammattikorkeakoulussa ja tarjoavat perustan liike-elämässä toimimiseen.

Sisältö

Swot-analyysi

Muistio

Työhakemus ja Cv

Yhteisöviestinnän raportti

Raportti intensiiviviikosta

Yritysesittely

Iso raportti

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopiskelu 18 h

Etäopiskelu 35 h

Lähitunneilla on luento-opetusta, opetuskeskusteluja sekä ryhmätöitä. Etäopiskelu koostuu itsenäisestä tekstien tuottamisesta ja muiden tekstien kommentoinnista, opetusmateriaalin lukemisesta sekä suullisten ja kirjallisten esitysten valmistelusta.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Satu Tervonen

Oppimateriaalit

Vapaaehtoista luettavaa:

Aulanko, M.: Rohkeasti puhumaan – luonteva esiintyminen. WSOY 1997. (s. 393)

Dahlen, M.: Markkinoijan yhdeksän käskyä uusi näkemys brandeista, mainonnasta ja mediasta. WSOY 2006 (s.162)

Muikku-Werner, P.: Kielipoliisin käsikirja. Tammi 2005. (s.200)

Muikku-Werner, P.: Sillä tavalla! Tammi 2006. (s. 206)

Arviointiperusteet

Swot-analyysi hyväksytty/hylätty

Muistio/Yksilötyö hyväksytty/hylätty

Työhakemus ja Cv/Yksilötyö 10 %

Yhteisöviestinnän raportti bb:hen/ryhmätyö 10 %

Raportti intensiiviviikosta/yksilötyö 20 %

Yritysesittely 10 %/ryhmätyö

Iso raportti 30 %/ryhmätyö

Läsnäolo ja osallistuminen opetukseen 20 %

Kurssin suorittaminen hyväksytysti edellyttää vähintään 60 pistettä.

Viestintä 2

- Tunnus: COM2LZ002
- Laajuus: 3 op
- Ajoitus: 3. lukukausi
- Kieli: suomi
- Taso: ammattiopinto
- Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Viestinnän kurssi COM1LZ001 suoritettuna.

Oppimistavoitteet

Viestinnän opinnoissa syvennetään henkilökohtaisen viestinnän ja yhteisöviestinnän kirjallisia ja suullisia taitoja, joita tarvitaan erityisesti myyjän työssä. Tavoitteena on vahvistaa myyjän ammattidentiteettiä sekä antaa viestinnän työkaluja erilaisiin kirjallisiin ja suullisiin myyntitilanteisiin.

Sisältö

- Suostuttelun ja vaikuttamisen keinot
- Liikekirjeet ja reklamaatiotilanteet
- Sähköposti- ja verkkoviestintä
- Suulliset myyntitilanteet (myymälämyyntitilanteet, puhelinmyynti, asiakastapaamiset, messut)

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopiskelu n. 40 h

Etäopiskelu n. 40 h

Opiskelu keskittyy itsenäiseen lukemiseen ja tekstien tuottamiseen sekä esitysten valmisteluun (joko ohjatusti tai itsenäisesti) ja pitoon. Lähitunneilla on luento-opetusta, keskusteluja ja esityksiä. Kurssilla annetaan myös palautetta muiden esityksistä.

Vastuuopettaja

Satu Tervonen

Oppimateriaalit

Opettajan materiaali

Arviointiperusteet

Kirjalliset tuotokset 40 %

Suulliset esitykset 40 %

Aktiivisuus, läsnäolo sekä palautteenannot 20 %