

Myyntityön koulutusohjelma

Englanti

<<<

Business English

Code: ENGLZ001

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 1st semester

Language: English/Finnish

Level: Core 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)

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.

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 CV in English

Other workshop assignments

Contact teacher

Ekroth Marjaliisa, Pasila

Learning materials

Readings for PBL tutorials

Handouts given in class

Mascull, B. 2002. Business Vocabulary in Use. Cambridge: Cambridge University Press.

Mascull, B. 2004. Business Vocabulary in Use. Cambridge: Cambridge University Press.

Other materials

Assessment criteria

Participation 15 %

Assignments 70 %

Vocabulary quizzes 15 %

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 (81 h)

Timing: 4th semester

Language: English

Level: Core 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

Contact lessons 28 h

Contact teacher

Kevin Gore (native English speaker), Pasila

Learning materials

Dale, P. & Wolf, J. 2006. *Speech Communication Made Simple*. Pearson Longman: White Plains, NY.

Lamb, S. 2006. *How to Write It*. Ten Speed Press: Berkeley, CA.

Swallow, D. & Khan-Panni, P. 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: 1. lukukausi

Kieli: 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

- Kieliopin kertaus
- Taloudellisen ja myyntityöhön liittyvän sanaston syventäminen
- Työstään ja yrityksestä kertominen
- Käännösharjoituksia
- 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, Pasila

Oppimateriaalit

Lönnrot, I. 2008. Practice First. Edita.
Monisteet

Arviointiperusteet

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

Johtaminen ja hallinto

<<<

Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöverotus

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

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

Organisaatiokäyttäytyminen-opintojaksolla opiskellaan organisaatiokäyttäytymisen 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 organisaatiokäyttäytymisen 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 (BUS1LZ001) -opintojakson suoritusta.

Opintojakso suoritetaan yhdessä opintojakson. Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä (MET2ZL001) 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
- Työnantajan oikeudet ja velvollisuudet
- Työntekijän oikeudet ja velvollisuudet
- Lomauttaminen ja työsuhteen päättäminen
- Työsuojelu
- 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 lähiovetustunneilla, PBL-tutoriaaleissa, ryhmätyöskentelynä ja itseopiskeluna. Lähiovetukseen sisältyy organisaatiokäyttäytymisen teorioiden läpikäyntiä sekä niiden soveltamista käytännön toimintaan, vierailuvien 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

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

Vastuupettaja, opettaja(t)

Organisaatiokäyttäytyminen - Helena Lankinen, Pasila

Työoikeus ja henkilöverotus - Marjukka Laine, Pasila

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 hyväksytty suoritus edellyttää hyväksyttyä arvosanaa tentissä, PBL- tutoriaalissa ja vero-oikeuden harjoitustehtävässä.

Opintojakson hyväksytty suoritus edellyttää hyväksyttyä arvosanaa kaikista osa-alueista.

Itsensä johtaminen ja tiimityö

Tunnus: LEA2LZ002

Laajuus: 3 op

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolle hyväksyminen edellyttää Myyntityön koulutusohjelman Yritystoiminnan perusteet - opintojakson (BUS1LZ001) suoritusta.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- on lisännyt itsetuntemustaan.
- on tietoinen omaan käyttäytymiseen vaikuttavista tekijöistä.
- on tietoinen oman käyttäytymisen vaikutuksista muihin ihmisiin.
- kykenee selviytymään 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

Reflektioiva oppimispäiväkirja

Itsenäinen lukeminen

Reflektioiva raportti

Vastuopettaja, opettaja(t)

Anu Santala, Pasila

Oppimateriaalit

Aihealueisiin liittyvät artikkelit ja kirjat.

Sydänmaalakka P. 2006. Älykäs itsensä johtaminen. Talentum. Helsinki.

Arviointiperusteet

Pohdiskeleva raportti 40 %

Tentti 40 %

Läsnäolo lähitunneilla 20 %

Itsearviointi hyväksytty/hylätty

Hyväksytty suoritus edellyttää kaikkien osien suorittamista. Arviointikriteerit ilmoitetaan tehtävänannon yhteydessä.

Competence Management

Code: LEA2LZ003

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 5th semester

Language: English

Level: Professional studies

Type: Compulsory

Prerequisites

No prerequisites.

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the students will understand

- why competence management is a strategic issue in today's organizations.
- 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

Contact teacher

Seija Ranta-aho, Pasila

Learning materials

Pilbeam, S. & Corbridge, M. 2006. People Resourcing, Contemporary HRM in practice. Pearson Education Limited. Harlow

Baker, J.C. & Mapes, J. & New, C.C. & Szwejczeniowski, M. A 1997. Hierarchical model of business competence. In Integrated Manufacturing Systems; Vol. 8, Issue 5.

<http://lib.tkk.fi/Reports/2006/isbn9512283565.pdf>

Assessment criteria

Assignment 20 %
Activity in Tutorials 60 %
Acting as a Discussion Leader 10 %
Learning diary (virtual disc.) 10 %

Customer Relationship and Sales Management

Code: LEA2LZ004
Extent: 9 cr (243 h)
Timing: 5th semester
Language: English and Finnish
Level: Professional studies
Type: Compulsory

Prerequisites

Student must have passed the courses Henkilökohtainen myyntityö (SEL2LZ003) and Ratkaisumyynti SEL2LZ004 or the similar studies. Student must be able to communicate in English and in Finnish.

The course is divided in three different parts:

1. Sales Management
2. Customer Relationships Management
3. Myynnin juridiikka

Sales Management

Learning outcomes

After completing the course, the student will

- understand the general view of the sales management.
- understand the meaning and importance of the different parts of sales management.
- be able to make sales plan in practice.

Content

Student apply the central sales management theory to the case company and create the sales plan to the company.

The main themes of the course are:

- Estimating potentials and forecasting sales
- Sales channels
- Sales force investment
- Sales budgeting
- Sales opportunity management, sales funnel
- Sales force organization, territory design
- Compensating sales people
- Evaluating performance

Teaching and learning methods

The course includes 4-8 hours lectures and team work weekly. In addition to this students are expected to spend time on independent study.

Cooperation with the companies

Teacher will tell cooperation companies in the beginning of the course.

Contact teacher

Satu Harkki

Learning materials

Cron L. William & DeCarlo Thomas E, Dalrymple´s Sales Management (2006), ninth edition, Willey

Other material that are given in the course

Assessment criteria

The assessment of the performance is given in the beginning of the course.

Customer Relationships Management

Learning outcomes

After completing the course the students will learn to

- understand the connection between the business strategy, customer relationships and sales channels.
- understand the different processes of value delivery.
- solve in practice the activities of CRM.

Content

The students will learn the key topics of CRM by using the different learning methods. The main themes of the course:

- The strategy approach to the customer relationships
- The basics of customer behavior and understanding
- The different processes in value delivery
- Implementing the value processes in the different stages of customer life cycle
- The customer commitment and loyalty
- Measuring the customer profitability

Teaching and learning methods

The learning methods are integrated solutions of different learning methods like contact hours, virtual learning and problem based learning and also independent study.

Cooperation with the companies

Teacher will tell the partner companies at the beginning of the course.

Contact teacher

Minna Saukkonen

Learning materials

Payne A. 2006. Handbook of CRM. Achieving the Excellence in Customer Management. Butterwoth- Heinemann.
Hellman K. 2005. Asiakasjohtamisen työkirja. WSOY.
Links, articles and other written sources indicated by teacher.

Assessment criteria

The assessment is based on exam, team reports and virtual team work.

Myynnin juridiikka

Oppimistavoitteet

Opiskelija perehtyy ja oppii hahmottamaan liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia.

Opiskelija oppii tulkitsemaan ja kartoittamaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä. Opiskelija ymmärtää sopimusperusteisen vahingonkorvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Kurssilla keskitytään ns. case harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista. Opiskelijalle muodostuu kokonaiskuva osapuolten oikeuksista ja velvoitteista sekä mahdollisten sopimusrikkomusten seuraamuksista. Lisäksi opintojaksolla käsitellään myyntiin liittyviä eettisiä kysymyksiä kuten asiakastiedon hyödyntäminen ja tietojenvaihto. Kurssilla on sanastoa rinnakkain englanniksi.

Sisältö

- Sopimuksen oikeudellinen viitekehys
- Neuvottelut, aiesopimus, salassapito
- Hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys)
- Lainvalinnan merkitys
- Sopimosapuolten veloitteet ja vastuut liikekaupassa
- Vastuunrajoituslausekkeet
- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeus
- Sopimuksen muutostilanteet ja irtautuminen
- Sopimusperusteinen vahingonkorvaus, sopimussakko, viivästymisten seuraukset
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuojat, asiakastietojen hyödyntäminen

Opetus- ja oppimismenetelmät

Kurssilla on lähiopetusta 4 tuntia viikossa. Lisäksi opiskelijat tekevät case-harjoituksia sekä itsenäistä opiskelua.

Vastuuopettaja

Marika Aho-Nissinen, Malmi

Oppimateriaalit

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Aktiivinen osallistuminen
Case tehtävien suorittaminen hyväksytysti
Tentti

Oikeus

<<<

Markkinointioikeus

Tunnus: LAW1LZ001
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 2. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan 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.

- Oikeusjärjestyksen yleiset perusteet
- Sopimus
- Liike- ja kuluttajankauppa
- Asunto-osakkeen kauppa
- Markkinoinnin ja liikekilpailun sääntely

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.

Lähiopetus 24 h

Koe 2 h

Itseohjautuva opiskelu 55 h

Vastuopettaja, opettaja(t)

Satu Pitkänen

Oppimateriaalit

Suojanen, K. & Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2008. Opi oikeutta 1. Jyväskylä.

Arviointiperusteet

Oppimistehtävien suorittaminen, sitoutuminen opiskeluun ja lähiopetuksessa osoitettu aktiivisuus
50 %
Tentti 50 %

Kansantalous

<<<

Business Economics

Code: ECO2LZ001
Extent: 6 ECTS
Timing: 5th semester
Language: English
Level: Core studies
Type: Compulsory

Prerequisites

No previous knowledge or studies required.

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the student

- knows the basic concepts and principles of economics.
- understands how the macroeconomic development affects the consumer and the firm.
- will have acquired analytical skills needed for the analysis of the economic effects.
- knows the basic concepts and theories of international trade and finance.
- understands the impacts of the global economic environment on business.

Course contents

- Demand and supply; price setting
- Consumer's choice and theory of the firm
- Market structures
- Economic growth, unemployment and inflation
- Fiscal and monetary policy
- International trade
- Exchange rates
- Balance of Payments
- Multinational companies
- Global economic trends

Teaching and learning methods

Lectures
Self-study and teamwork
Examination
Company visit, company speaker or company case

Contact teacher/s

Tapio Mäenpää, Pasila
Matti Perttu, Pasila

Course materials

Sloman, John. 2008. Economics and Business Environment 2nd ed. Selected chapters.

Lecture notes

Topical material (articles)

Assesment criteria

Examination
Course work and exercises
Active participation

Laskentatoimi ja rahoitus

<<<

Laskentatoimi ja rahoitus

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

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei edeltävyyssehtoja.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- 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 päättämään myyntityöhön liittyvien päätösten ja toimenpiteiden vaikutuksen yrityksen tulokseen.
- ymmärtää rahoitusmarkkinoiden toiminnan perusperiaatteet 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 peruseriaatteet
- Tuloslaskelma ja tase yrityksen toiminnan kuvaajana
- Keskeiset tunnusluvut tilinpäätösten perusteella
- Kustannuskäsitteet ja kustannusten merkitys päätöksenteossa
- Katelaskenta ja sen sovelluksia
- Tuotanto-, palvelu- ja markkinointiyrityksen laskennan peruseriaatteet
- Rahoitusmarkkinat ja niiden merkitys erityyppisille yrityksille
- Rahoituksen peruskysymykset
- Investointipäätökset
- Käyttöpääoman hallinta

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 80 h (luennot, tehtävien käsittely)

Etäopiskelu 163 h (yksilötehtävinä suoritettavia laskennan ja rahoituksen tehtäviä)

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Monica Åberg, Pasila
Pekka Palomäki, Pasila

Oppimateriaalit

Määritetään myöhemmin.

Arviointiperusteet

Laskentatoimi 75 %
Rahoitus 25 %

Liiketoiminta

<<<

Yritystoiminnan perusteet

Tunnus: BUS1LZ001
Laajuus: 14 op (378 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Myyntityön koulutusohjelman ensimmäisen lukukauden opiskelijoille.

Oppimistavoitteet

Opintojakson aikana opiskelija

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

Opintojakson aikana opiskelija kehittää seuraavia taitoja:

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

Opintojakson suoritettuaan opiskelija...

- ymmärtää ongelmaperustaisen oppimisen ja ryhmätyön merkityksen.
- ymmärtää, miten yritys toimii ympäristössään.
- omaksuu asiakaslähtöisen asenteen.
- ymmärtää yksilön ja organisaation tarpeiden ja vaatimusten välistä tasapainoa.

Sisältö

Kurssi jakautuu neljään teemaan seuraavasti:

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

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.

Tutoriaalit 42 h

Muu lähiopetus 42 h

Yritystyöskentely 40 h

Projektikokoukset 14 h

Lukupiiri 12 h

Itsenäinen työskentely ja ryhmätyö 262 h

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Matti Helelä, Pasila

Suvi Kalela, Pasila

Monica Åberg, Pasila

Oppimateriaalit

Bergström S. & Leppänen A. 2003. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita, Helsinki.

Viitala R., Jylhä E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän liiketoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Arviointiperusteet

Tutoriaalityöskentely 40 %
Oppimistehtävät 30 %
Tentti 30 %

Logistiikka

<<<

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ013 (osat A ja B)
Laajuus: 9 op (243 h)
Ajoitus: 4. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: ammattiopinnot
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 (4,5 op) suoritetaan lukukauden ensimmäisellä jaksolla ja osa B (4,5 op) lukukauden toisella jaksolla.

Osa A: Toiminnanohjaus / logistiikka

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

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

Sisältö

- Logistiikan määritelmät
- Tilaus-toimitusprosessi
- Varasto- ja kuljetusprosessit
- Ostoproessit

- Just In Time (JIT)
- Supply Chain

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tentti 37 h

Ryhmätyö 40 h

Itsenäinen opiskelu 44 h

Problem based learning (PBL), luennot, oppimistehtävä

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Tomas Illman, Pasila

Oppimateriaali

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

Bloomberg, D. & LeMay, S. & Hanna, J. 2002. Logistics. Prentice-Hall.

Karrus, K. 2001. Logistiikka. WSOY.

Heizer, J. & Render, B. 2004. Principles of Operations Management. Prentice Hall.

Luentomateriaali verkossa, erilaiset artikkelit ja monisteet

Arviointiperusteet

Kirjallinen tentti 40 %

Tutoriaalit 30 %

Ryhmätyö 30 %

Osa B: Toiminnanohjaus / Liiketoimintaprosessit ja järjestelmät

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- on tutustunut 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

- Liiketoimintaprosessien kuvaaminen (MS Visio)
- Toiminnanohjauksen ja liiketoimintalähtöisen tietotekniikan yleiset käsitteet
- Toiminnanohjausjärjestelmän toiminnallisuus:
 - Yritysrakenne
 - Asiakkaat, toimittajat, nimikkeet, henkilöstö
 - Toiminnanohjausjärjestelmän parametointi

- Valittujen prosessien läpivienti
- Raportointi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja ATK-luokassa tehtävät harjoitukset 44 h
Kirjallinen tentti 4 h
Itsenäinen työskentely ja ryhmissä laadittavat etätehtävät 72 h

Vastuopettajat, opettaja(t)

Tommi Turunen, Pasila

Oppimateriaalit

Materiaali jaetaan ja/tai ilmoitetaan oppitunneilla.

Oheislukemistona: Monk, E. F. 2008. Concepts in enterprise resource planning. Boston Course Technology Cengage Learning.

Arviointiperusteet

Aktiivisuus ja harjoitukset 25 %
Etätehtävät 50 %
Tentti 25 %

Matematiikka

<<<

Myyntityön matematiikka 1

Tunnus: MAT1LZ001
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
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 sovelluksin: 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, Malmi

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen, tuntiaktiivisuus ja kaksi välitenttiä

Myyntityön matematiikka 2

Tunnus: MAT1LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

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

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Tuula Kinnunen, Malmi

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: 1. tai 2. lukukausi

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 tarvitsevansa kertausopintoja.

Sisältö

- Prosenttilasku
- Yhtälöt
- Potenssit
- Juuret
- Logaritmit
- Laskimen käyttö

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Vastuuopettaja

Tuula Kinnunen

Oppimateriaali

Saaranen, P., Koltola, E. & Pösö, J. 2007. Liike-elämän matematiikka. 4.-5. painos. EDITA

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen ja tentti

Markkinointi

<<<

Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet

Tunnus: MAR1LZ001

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

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 ryhmätöinä 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 vierailuluennoilla.

Vastuuopettaja

Tuula Kauhanen, Pasila

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Opintojakson arviointi koostuu seuraavista osista:

Tutoriaalityöskentely 30 %

Tentti 30 %

Ryhmätö ja sen esittäminen 20 %

Henkilökohtainen portfolio 20 %

Menetelmäopinnot

<<<

Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä

Tunnus: MET2LZ001

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Tieto ja tutkimusmenetelmät myyntityössä -opintojakson opinnot muodostuvat kahdesta osasta:

- Liiketalouden määrällisiä menetelmiä 4,5 op (121 h)
- Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin 4,5 op (121 h)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön koulutusohjelman pakolliset 1. ja 2. lukukauden opinnot.

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. Opintojakso valmentaa konsultatiiviseen ja kehittävään työskentelytapaan.

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 osaa

- esittää tilastoaineistoja havainnollisina taulukoina ja kuvioina
- laskea ja tulkita yleisimmät tunnusluvut
- analysoida kahden muuttujan välisiä riippuvuuksia käyttäen ristiintaulukointia, hajontakuviota ja korrelaatiokertoimia
- laskea luottamusvälit keskiarvoille ja prosenttiluvuille
- laskea ja tulkita yleisimpiä tilastollisia testejä.

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

- Tilastollisen tutkimuksen peruskäsitteitä ja mitta-asteikot
- Tilastoaineiston esittäminen taulukoina ja kuvioina:
 - Yhteenvetotaulukot
 - Keskiarvo, keskihajonta, varianssi, mediaani, neljännekset ja muut prosenttipisteet
 - Pylväs- ja piirakkakuvioiden käyttötapoja
- Kahden muuttujan välinen riippuvuus:
 - Ristiintaulukointi
 - Hajontakuviot ja korrelaatiokertoimet

- Tilastollinen päättely:
 - Keskiarvon ja prosenttiluvun luottamusvälit
 - Yhden keskiarvon ja yhden prosenttiluvun testit
 - Ryhmien välisiä vertailutestejä
 - Khiin neliö -testi
 - Korrelaatiokertoimien testaus

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opiskelijat 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.

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 aikana opiskelijat toteuttavat organisaatiokäyttötymisen teemoihin (LEA2LZ001) liittyvän, pienimuotoisen tutkimuksen hankkimalleen yhteistyöyritykselle.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 121 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 22 - 32 h

Itsenäinen työskentely 89 - 99 tuntia (sisältää myös yritykselle toimeksiantona tehtävän tutkimusprojektin suoritusta)

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opintojakson osassa käytetään erilaisia, opittavaan asiasisältöön sopivia opetus- ja ryhmätyömenetelmiä, asiantuntijaluentoja ja vierailevia luennoitsijoita yrityksistä.

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 108 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 30 h

Itsenäinen työskentely 90 h (sisältää myös yritykselle toimeksiantona tehtävän tutkimusprojektin suoritusta)

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä - Aki Taanila, Pasila

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin - Anu Moisio, Pasila

Oppimateriaalit

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

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

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

Koko opintojakson arvosana muodostuu kolmesta osasta: Liiketalouden määrällisiä menetelmiä (40 %), Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin (40 %) ja yritykselle toimeksiantona tehty tutkimusprojekti (20 %).

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Kaikki annetut tehtävät ja tentti on suoritettava hyväksytysti. Arvosana määräytyy viiden tehtävän ja tentin perusteella siten, että tentti lasketaan yhden tehtävän arvoiseksi (tentti 17 %, tehtävät 83 %).

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Kaikki annetut tehtävät on suoritettava hyväksytysti.

Tentti 70 %

Aktiivinen osallistuminen ja kotitehtävät 30 %

Tutkimus- ja kehittämistyöpaja

Tunnus: MET2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 6. - 7. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perus- ja ammattiopinnot tulee olla pääosin suoritettuina.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija:

- tuntee tutkimusprosessin vaiheet
- tietää, miten teoriaa hyödynnetään tutkimuksen teossa
- pystyy keräämään ja käsittelemään tietoa itsenäisesti ja ammattimaisesti
- osaa ratkaista tutkimusongelman sopivaa menetelmää käyttäen
- osaa suunnitella ja toteuttaa työelämälähtöisen opinnäytetyön / tutkimuksen
- hallitsee ammattimaisen tutkimusraportin kirjoittamistyylin.

Sisältö

Opintojakson aikana opiskelija laatii oman opinnäytetyönsä aiheanalyysin ja tutkimussuunnitelman. Opintojakson aikana käydään läpi:

- opinnäytetyöprosessi
- aiheen valinta ja viitekehys

- tiedonhankinta ja tutkijan rooli
- tutkimuksen peruskäsitteet ja menetelmiä
- tutkimusongelma ja tavoitteet
- opinnäytetyön kirjoittaminen

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Itsenäinen opiskelu 55 h

Opintojakso toteutetaan sekä lähiopetustuntien että etätehtävien muodossa. Opiskelija pohtii omaa aihettaan kirjoittamalla omaa aiheanalyysiään ja tutkimussuunnitelmaansa, kommentoimalla muiden opiskelijoiden tekstejä, lukemalla valmiita opinnäytetöitä sekä keskustelemalla.

Opintojakso kestää yhden lukukauden ja lähiopetustuntien ajoitus määritellään kunkin lukukauden alussa niin, että se tukee mahdollisimman hyvin opiskelijoiden etenemistä opinnäytetyöprosessissaan. Lähiopetus toteutetaan iltaisin.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Anu Moisio

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Hyväksytty/Hylätty

Myyntityö

<<<

Myyntityö ammattina

Tunnus: SEL1LZ001

Laajuus: 2 op (54 h)

Ajoitus: 1. - 4. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei lähtötaaso vaatimuksia.

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

Myynnin 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 yhteistyöryhtyksiin 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

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Opinto-ohjaaja & myyntityön koulutusohjelman mentorit

Oppimateriaalit

Opettajan jakama/ilmoittama materiaali.

Arviointiperusteet

Opintojakson hyväksytyt suoritukset edellyttävät kullekin lukukaudelle erikseen osoitettujen tehtävien suorittamisen ja dokumentoinnin. Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksytyt/hylätyt. Suoritusmerkintään vaaditaan:

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: perusopinnot

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 liittävät opintojakson tavoitteet omaan myynnin asiantuntijaksi kasvuunsa.

Sisältö

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

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana tehtävä myyntitekniikkaharjoittelu tapahtuu oikeilla tuotteilla. 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 ryhmä- ja yksilötyönä tehtävistä tekniikkaharjoituksista ryhmän tuotteella sekä asiantuntijaluennoista ja taitovalmennuksesta.

Ryhmätyönä kootaan tuotteen myyntikansio.

Itsenäinen työskentely muodostuu teemakeskusteluihin valmistavasta opiskelusta, annettujen tehtävien suorituksesta, myyntitekniikoihin liittyvän tutkielman ja kokoavan oppimisraportin kirjoittamisesta sekä muistioiden laatimisesta asiantuntijaluennoista.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Chitwood, R. 1998. Huipputason myyntitaito. Asiakaslähtöisen myyntityön 7 vaihetta. Rastor.

Pekkarinen, U., Pekkarinen, E. & Vornanen, J. 2006. Menestyvän myyjän käsikirja. WSOY.

Rubanovitsch, M. D. & Aalto, E. 2007. Myy enemmän – myy paremmin. WSOYpro.

Sarasvuo, J. & Jarla, P. 2002. Myynnin korkeajännitys. Writers' House.

2004. Vahvaselkä I. Asiantuntijan myyntitaito. Finn Lectura.

Weitz, B., Castleberry, S. & Tanner J. 2009. Selling. Building Partnerships. McGraw-Hill.

Opettajan jakama muu materiaali

Arviointiperusteet

Kurssin kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin kolmesta osasta:

- 1) Tutkielma myyntitekniikoista ja oman oppimisen arviointi 50 %
- 2) Tuotteen myyntikansio (ryhmätyö) 30 %
- 3) Aktiivisuus 20 %

Opintojakson hyväksytyn suorittamisen edellytyksenä on lisäksi osallistuminen lähiopetukseen, ja ryhmätyöskentelyyn sekä annettujen tehtävien suoritus hyväksytysti.

Myynnin esimiestyö

Tunnus: SEL2LZ003

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

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
- Tiimi tuloksen tekijänä
- Esimiehenä kehittyminen

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Etätehtävä 35 h

Tentti ja siihen valmistautuminen 14 h

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, Pasila

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Kaikki osiot on suoritettava hyväksytysti. Tarkemmat arviointikriteerit tehtävänantojen yhteydessä.

Oppimistehtävä 30 %
Osallistuminen lähiopetukseen 30 %
Tentti 30 %
Itsearviointi 10 %

Ratkaisumyynti

Tunnus: SEL2LZ004
Laajuus: 6 op (162 h)
Ajoitus: 4. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: ammattiopinnot
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
- Tarjouksen laatiminen
- Sopimusneuvottelut
- Sopimusoikeus
- Rahoitusratkaisut

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.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

Roune, T. & Korpela, E. Joki. 2008. Tuloksia ratkaisujen myyntiin. Readme.fi. Jyväskylä.

Eades, K. & Touchstone, J. & Sullivan, T. 2005. Solution Selling Fiedbook. McGraw-Hill.

Eades, K. 1999. The New Solution Selling, The Revolutionary Sales Process That is Changing the Way People Sell. McGraw-Hill.

Khalsa M. 1999. Let's Get Real or Le's Not Play: The Demise of Dysfunctional Selling ant the Advent of Helping Clients Succeed. Franklin Covey Co.

Muu opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

Täydennetään myöhemmin.

Yritystyöskentely

Tunnus: SEL2LZ005

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojakso Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ001, Henkilökohtainen myyntityö SEL1LZ002 tai vastaavat opinnot. Opintojakso tulee suorittaa joko samanaikaisesti opintojakson Ratkaisumyynti SEL2LZ004 kanssa tai sen suorittamisen jälkeen.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii käytännön työskentelyn kautta business-to-business (B-to-B) ratkaisumyyntiä.

Sisältö

Opiskelija työskentelee nimetyssä yrityksessä yritysmyyntin tehtävissä.

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana työskennellään koko lukukauden ajan noin kaksi päivää viikossa yrityksessä, sen ohjauksessa ja sen normaalia toimistotyöaikaan noudattaen. Poikkeuksen muodostavat ne viikot, jolloin pidetään yhteiset seminaarit.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Yritystyöskentely 195 h

Lähiopetus , seminaarit 36 h

Itsenäinen opiskelu 12 h

Opintojakso muodostuu yritystyöskentelystä ja yhteisistä seminaareista, joissa yritystyöskentelyn kokemuksia jaetaan. Itsenäinen opiskelu muodostuu yhteisiin seminaariin valmistautumista.

Vastuopettaja, opettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

Ei erillistä oppimateriaalia.

Arviointiperusteet

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavasti:

Yritystyöskentelypäivien arvosana 50 %

Oppimisraportti 50 %

Opintojakson suoritus edellyttää yritystyöskentelyn suorittamista ja yhteisiin seminaareihin osallistumista.

International Sales Competence

Code: SEL2LZ006

Extent: 6 cr (162 h)

Timing: 5. semester

Language: English

Level: Professional studies

Type: Compulsory

Prerequisites

No 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.

Contact teacher

Kevin Gore, Pasila

Course materials

Brett, J. 2001. *Negotiating Globally*. Jossey-Bass: San Francisco.

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

Honeycutt, E., Ford, J. & Simintiras, A. 2003. Sales Management: A Global Perspective. New York: Routledge.

Assessment 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

Valmennus Best Seller Competition - myyntikilpailuun

Tunnus: SEL8LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukauden 1. periodilla)

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on opintojakson SEL1LZ002 Henkilökohtainen myyntityö -opintojakson tai vastaavien opintojen suoritus.

Opintojakson toteutukseen valitaan osallistujat erillisen hakemuksen perusteella. Mikäli hakijoita on enemmän kuin opiskelijoita voidaan opintojaksolle ottaa, tapahtuu opiskelijoiden valinta seuraavin kriteerein:

1. opiskelijan opiskelulukukausi niin, että opinnoissaan pidemmällä olevat opiskelijat valitaan ensin
2. arvosanan opintojaksosta SEL1LZ002 Henkilökohtainen myyntityö
3. hakemuksen jättämisaika

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on valmentaa ja valita osallistujat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä työllistymiseen myyntityöhön.

Sisältö

Opintojaksolla harjoitellaan erilaisten roolipelitilanteiden avulla asiakkaan kohtaamista. Opintojaksolla käytettävä tuote on sama kuin Best Seller Competition -myyntikilpailun tuote. Opintojaksolla käsiteltäviä aiheita ovat:

- Valmistautuminen asiakastapaamiseen
- Asiakaskohtaamisen aloitus
- Tuotteen esittäminen
- Vastaväitteiden käsittely
- Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen

Opintojakson lopussa järjestetään Best Seller Competition- myyntikilpailun esikilpailu, jonka perusteella karsitaan edustajat varsinaiseen myyntikilpailuun.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla myytävä tuote on sama kuin Best Seller Competitionin tuote, ja sitä käytetään harjoituksissa. Yritysten edustajat osallistuvat opiskelijoiden suoritusten arviointiin.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h
Itsenäinen opiskelu 49 h

Vastuuopettajat

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Weitz, Castleberry, Tanner: Selling: Building Partnerships

Arviointiperusteet

Opintojakson suoritus edellyttää opetukseen osallistumista ja annettujen tehtävien suorittamista sekä esikilpailuun osallistumista. Arviointi on hyväksytyy/hylätty.

Osallistuminen Best Seller Competition -myyntikilpailuun

Tunnus: SEL8LZ002
Laajuus: 1 op (27 h)
Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukaudella)
Kieli: suomi
Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolle osallistuminen edellyttää opintojakson SEL8LZ001 suorittamista . Kilpailuun osallistujat karsitaan opintojakson lopussa järjestettävän esikilpailun perusteella.

Oppimistavoitteet

Opintojakson opiskelijat osallistuvat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä työllistymiseen myyntityöhön.

Sisältö

Opintojakso muodostuu valmistautumisesta kilpailuun ja kilpailuun osallistumisesta. Kilpailussa arvioitavia asioita ovat:

- Aloituksen sujuvuus ja vuorovaikutussuhteen syntyminen
- Tarvekartoitus
- Tuotteen esittäminen
- Vastaväitteiden käsittely
- Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen
- Viestintätaidot
- Yleisvaikutelma

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h (sisältäen kilpailupäivän)

Itsenäinen opiskelu 11 h

Vastuuopettajat

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Weitz, Castleberry, Tanner: Selling: Building Partnerships

Arviointiperusteet

Opintojakson suoritus edellyttää Best Seller Competition –myyntikilpailuun osallistumista. Arviointi on hyväksytty/hylätty.

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

Tutkimus- ja kehittämistyöpaja (MET2LZ002) tulee olla suoritettuna.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- on osoittanut opinnäytetyöllään kypsyytensä itsenäiseen työskentelyyn ja omakohtaiseen ongelmanratkaisuun.
- on harjaantunut hankkimaan tietoa ja soveltamaan sitä myyntityöhön liittyvien ammatillisten ongelmien ratkaisemiseksi.

Sisältö

Opinnäytetyö on opiskelijan itsenäisesti toteuttama työelämälähtöinen tutkimus tai selvitys. Työn voi aloittaa, kun opiskelija on saanut hyväksyttyä oman tutkimussuunnitelmansa ja hänelle on määritetty opinnäytetyön ohjaaja.

Itsenäistä työskentelyä tuetaan seminaareilla, joissa opinnäytetyöntekijät esittelevät oman opinnäytetyön etenemistään, kommentoivat muiden töitä sekä saavat opastusta työn tehokkaaseen läpivientiin.

Kun opinnäytetyö on sisällöllisesti valmis, se esitellään päätösseminaarissa, jossa toinen opiskelija toimii opponenttina. Työn viimeistellään ja se arvioidaan. Lopuksi opiskelija kirjoittaa työstään kypsyysnäytteen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Pääosin itsenäistä työtä, jota tuetaan yhteisillä opinnäytetyöseminaareilla.

Arviointiperusteet

Ohjaaja ja tarkastaja arvioivat hyväksytyyn opinnäytetyön asteikolla 1 - 5.

Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä

Tunnus: THE7LZ001B
Laajuus: 0 op (kuuluu opinnäytetyöhön)
Ajoitus: 7. lukukausi
Kieli: äidinkieli
Taso: opinnäytetyö
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Vastuuopettajat

Ao. kielen opettaja

Arviointiperusteet

Neuvottelu ao. vastuuopettajan kanssa ja hyväksytty tiivistelmä

Kypsyysnäyte myyntityön koulutusohjelmassa

Tunnus: THE7LZ001C

Laajuus: 0 op (kuuluu opinnäytetyöhön)

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 luettelmat 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: SWE1LZ001A

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: ruotsi

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytty suoritus: Ruotsin tasokoe tai Ruotsin kielen perusteita (SWE8LZ003) sekä Repetera svenska (SWE8LZ004) tai Hellin opintojakso Träna strukturer SWE8LH001.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- osaa 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 hiottaa oikeakielisyyttä.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Kirjallinen kielitaito: kokeet (60 %) ja etätehtävät (20 %)

Suullinen kielitaito: tunti- ja muu suullinen aktiivisuus sekä video 20 %

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

Affärsvenska 2

Tunnus: SWE1LZ001B

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: ruotsi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytty suoritus opintojaksosta Affärsvenska I, SWE1LZ001A.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suorittuaan opiskelija

- omaa 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.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Kirjallinen kielitaito: tentit (30 %) ja etätehtävät (10 %)
Suullinen kielitaito: suullinen tentti, tunti- ja muu suullinen näyttö 60 %

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

Ruotsinkielen perusteita

Tunnus: SWE8LZ003
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: ruotsi
Opintojakson taso: perusopinto
Opintojakson tyyppi pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LH001), 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, Pasila

Oppimateriaalit

Tunnilla jaettavat harjoitukset

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 (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: ruotsi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LH001), 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, Pasila

Oppimateriaalit

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 (162 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

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

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Tommi Turunen, Pasila

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 %

Työharjoittelu

<<<

Myyntityön koulutusohjelman työharjoittelu

Tunnus: PLA6LZ001 (A, B ja C)

Laajuus: 30 op (100 pv, 800 h)

Ajoitus: 1. - 7. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: työharjoittelu

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

120 opintopisteen opinnot ja lukukausittain järjestettävä työharjoitteluinfo.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan.
- osaa soveltaa oppimiansa teorian tietoja ja taitoja todellisessa työympäristössä.
- osaa kehittää omaa työtään.
- 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.

- I lukukauden jälkeen (n. 30 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun henkilökohtaisen asiakaspalvelun ja myynnin tehtävissä (7,5 op).
- II lukukauden jälkeen (n. 60 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun puhelinasiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op). Tämä harjoittelu on kaikille opiskelijoille pakollinen osuus.
- IV lukukauden jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi aikaisintaan suorittaa harjoittelun vaativissa henkilökohtaisen ratkaisumyynnin tehtävissä (15 op).
- Koko harjoittelun voi suorittaa myös yhdessä osassa IV lukukauden jälkeen (120 op opinnot).

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

Opintojaksoon kuuluu

- Työharjoitteluinfo
- Työharjoittelupaikan hankinta
- Harjoittelu
- Ohjaajan vierailun järjestäminen
- Raportin kirjoittaminen

Työelämäyhteydet

Yritys tai yritykset, joissa opiskelija suorittaa harjoittelun.

Kansainvälisyys

Opiskelija voi suorittaa harjoittelun ulkomailla valitsemassaan yrityksessä.

Vastuupettaja, opettaja(t)

Liisa Aarnio, Pasila

Arviointiperusteet

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

Työelämä ja yrittäjäyys

<<<

Kilpailustrategiat

Tunnus: WOR2LZ053

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Yritystoiminnan perusteet tai vastaavat opinnot

Oppimistavoitteet

Opintojakson suorittamisen jälkeen opiskelija

- ymmärtää kilpailustrategian valinnan merkityksen ja seuraamukset koko yrityksen toiminnalle.
- tuntee keinoja yrityksen kilpailuedun saavuttamiseksi.
- tunnistaa yrityksen ympäristöstä tärkeitä kilpailukykyyn vaikuttavia muuttujia.

Lisäksi opiskelija saa työkaluja yrityksen strategiseen työskentelyyn.

Sisältö

Opintojakso sisältää yrityksen strategiaproessin kuvauksen ja siihen liittyen strategisen suunnittelun peruskäsitteistön sekä strategisen ajattelun merkityksen yritykselle. Opintojaksolla opiskelijat perehtyvät menetelmiin, joiden avulla voidaan tunnistaa yrityksen toimintaympäristössä vaikuttavia tekijöitä ja analysoida yrityksen toimialaa, yritystä ja kilpailijoita. Opintojaksolla käsitellään periaatteelliset kilpailustrategiavaihtoehdot sekä yrityksen mahdollisia tapoja kilpailuedun saavuttamiseen. Lisäksi käsittelemme kasvustrategiat sekä yritysten yhteistyömuodot. Yrityksen tulevaisuuden mahdollisuuksia pohditaan skenaarioiden avulla. Opiskelu tapahtuu lähiopetuksessa teorian ja käytännön esimerkkien kautta. Lisäksi käsiteltyä teoriaa sovelletaan ryhmätyönä toteutettavassa yritysanalyysissä, jossa käsitellään ainakin seuraavat asiat:

- Yrityksen toimialan analyysi
- Kilpailijoiden tunnistaminen ja analysointi
- Yrityksen arvoketjuanalyysi
- Kilpailustrategian analyysi.

Työelämäyhteydet

Opiskelijat valitsevat ryhmissä heitä kiinnostavan yrityksen, josta tekevät yritysanalyysin. Tarvittaessa ja mahdollisuuksien mukaan näihin yrityksiin luodaan kontaktit. Luennoitsijoiksi pyritään kutsumaan yrityselämän edustajia.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetusta on yhteensä 48 h ja itsenäistä työskentelyä 114 h. Opintojakson kuormitus opiskelijalle on 10 tuntia/viikko, josta lähiopetusta on enintään 4 tuntia/vko.

Lähiopetus muodostuu opettajan ja mahdollisten vierailijoiden pitämistä luennoista, keskusteluista ja erilaisten yritysmerkkin käsittelyistä, mahdollisesti teemakeskusteluista sekä opiskelijaryhmien tekemien yritysanalyysien käsittelystä pienryhmissä. Teemakeskusteluissa sovelletaan ongelmalähtöistä oppimisfilosofiaa (PBL) ja ne sekä käsiteltävistä teemoista tehtävät muistiot arvioidaan.

Itsenäinen työskentely muodostuu ryhmissä toteutettavasta laajahkosta yritysanalyysistä, jossa sovelletaan kohdeyritykseen kurssilla opittua teoriaa ja työkaluja sekä itseopiskelusta.

Vastuupettaja, opettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Luentoja täydentävä materiaali on valittavissa seuraavista kirjoista:

Haberberg, Adrian & Rieple, Alison 2001. The Strategic Management of Organisations. Harlow, England: Pearson Education Limited tai

Hitt, Michael A. & Ireland, R. Duane & Hoskisson, Robert. E. 2005. Strategic Management. Competitiveness and Globalization. Thomson tai

Lynch R. 2006. Corporate Strategy Prentice Hall

Opintojakson alussa määritettävä mahdollinen muu kirjallisuus.

Luennoitsijan jakama muu materiaali.

Arviointiperusteet

Opintojakson suoritus edellyttää annettujen tehtävien hyväksytyä suoritusta ja läsnäoloa sovitussa tilaisuudessa.

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tentti ja mahdollisesti teemakeskustelujen memot 40 %

Yritysanalyysin loppuraportti ja osallistuminen pienryhmäkeskusteluihin 40 %

Aktiivisuus 20 %

Vastuullinen liiketoiminta

<<<

Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta

Tunnus: CSR2LZ032

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei edeltävyysehtoja.

Oppimistavoitteet

Opiskelijalle muodostuu laaja-alainen ymmärrys kestävän kehityksen ja vastuullisen liiketoiminnan merkityksestä yhteiskunnassa, hän oppii vastuullisen liiketoiminnan eri osa-alueet ja toimijatasot sekä ymmärtää kestävän kehityksen merkityksen osana yrityksen kilpailukykyä ja vastuullista toimintaa. Opiskelija osaa myös 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 kestävää kehitystä edistävästä vastuullisesta toiminnasta.

Kurssilla käytettävät oppimismenetelmät perustuvat osallistavaan ja kehittävään oppimiseen.

Vastuuopettaja, opettaja(t)

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

Rohweder, L. 2004. Yritysvastuu – Kestävää kehitystä 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 tentti 50 %
Harjoitukset 50 %

Viestintä

<<<

Viestintä 1

Tunnus: COM1LZ001
Laajuus: 2 op (54 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
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

Viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteet
Puheviestinnän perusteet ja presentaatiot
Paikanhaun asiakirjat
Raportointi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopiskelu 18 h
Etäopiskelu 35 h

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

Vastuunopettaja, opettaja(t)

Satu Tervonen, Pasila

Oppimateriaalit

Aulanko, M. 1997. Rohkeasti puhumaan – luonteva esiintyminen. WSOY.

Dahlen, M. 2006. Markkinoijan yhdeksän käskyä uusi näkemys brandeista, mainonnasta ja mediasta. WSOY.

Muikku-Werner, P. 2005. Kielipoliisin käsikirja. Tammi.

Muikku-Werner, P. 2006. Sillä tavalla! Tammi.

Arviointiperusteet

Kirjalliset harjoitustyöt 50 %

Suulliset esitykset 30 %

Läsnäolo ja osallistuminen opetukseen 20 %

Viestintä 2

Tunnus: COM2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Viestinnän opintojakso 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

- Liikeviestinnän periaatteet
- Sähköposti- ja verkkoviestintä
- Vaikuttaminen kirjallisessa ja suullisessa viestinnässä myynnin tehtävissä
- Reklamaatiotilanteiden viestintä

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopiskelu 30 h

Etäopiskelu 51 h

Opiskelu keskittyy itsenäiseen lukemiseen ja tekstien tuottamiseen sekä esitysten valmisteluun ja pitoon. Lähitunneilla on luento-opetusta, keskusteluja ja esityksiä. Opintojaksolla annetaan ja saadaan myös vertaispalautetta.

Vastuuopettaja

Ritva Haapoja, Pasila

Oppimateriaalit

Aulanko, M. 2005. Rohkeasti puhumaan - Luonteva esiintyminen. WSOY.

Karhu, M. & Salo-Lee, L. & Sipilä, J. & Selänne, M. & Söderlund, L. & Uimonen, T. & Yli-Kokko, P. 2005. Asiantuntija viestii. Inforviestintä Oy.

Lohtaja, S. & Kaihovirta-Rapo, M. 2007. Neuvotteluvalta - Miten tulen huippuneuvottelijaksi? WSOY.

Torkki, J. 2006. Puhevalta - Kuinka kuulijat vakuutetaan. Otava.

Arviointiperusteet

Kirjalliset tuotokset 40 %

Suulliset esitykset 40 %

Aktiivisuus, läsnäolo sekä palautteenannot 20 %