

Myyntityön koulutusohjelma

HAAGA-HELIA:n myyntityön koulutusohjelma on Suomen ensimmäinen korkeakoulutasoinen, vaativiin henkilökohtaisen myyntityön tehtäviin valmentava koulutusohjelma.

Myyntityön koulutusohjelmaan otetaan yhdessä sisäänotossa 40 opiskelijaa. Koulutusohjelman laajuus on 210 opintopistettä ja ohjelmasta valmistutaan tradenomiksi.

Suomen korkeakoulujen opintojen mitoituksen peruste on ECTS-opintopisteet. Yhden lukuvuoden opintojen suorittamiseen vaadittava 1600 tunnin työpanos vastaa 60 ECTS-opintopistettä. Tradenomin tutkintoon johtavien opintojen laajuus on 210 opintopistettä. Opintojen kesto on n. 3,5 vuotta.

Koulutusohjelman tavoitteet

Myyntityön koulutusohjelma tarjoaa opiskelijoille valmiudet rakentaa palkitseva työura henkilökohtaisen myyntityön ja haastavan asiakastyöskentelyn parissa. Yritys- tai kuluttajamyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityössä on myös mahdollisuus ansaita hyvin. Ammattinsa osaavia myyjiä arvostetaan työyhteisöissä ja monet huippujohtajat ovat aloittaneet uransa myynnissä. Myyjistä on jatkuvasti kysyntää työmarkkinoilla ja HAAGA-HELIA:n myyntityön koulutusohjelma vastasi ensimmäisenä suomalaisena ammattikorkeakouluna tähän koulutustarpeeseen.

Myyntityön koulutusohjelmasta valmistuva tradenomi on myynnin, asiakaspalvelun ja asiakkuuksien rakentamisen osaaja, jonka tulevia ammattinimikkeitä ovat esimerkiksi myyntipäällikkö, myyntineuvottelija, tuoteryhmäpäällikkö, ostaja, myymäläpäällikkö, avainasiakaspäällikkö, aluemyyntipäällikkö, myyntiedustaja tai ketjupäällikkö. Tutkinto yhdistettynä myynnin työkokemukseen antaa hyvät mahdollisuudet edetä uralla erilaisissa myyntiorganisaatioissa myynnin, myynnin tuen ja asiakkuuksien hallinnan johtotehtäviin. Myynnin tradenomit hallitsevat tuloksellisen myyntityön, ymmärtävät erilaisia kaupankäyntiympäristöjä ja tietävät, mitä tietoja ja taitoja ja millaista asennetta asiakkuuksien luominen, ylläpitäminen ja kehittäminen edellyttävät. Myynnin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat liiketalouden opinnot.

Koulutusohjelmassa painotetaan opiskelijoiden viestintä-, vuorovaikutus- ja esiintymistaitojen kehittymistä monikielisessä ja – kulttuurisessa oppimisympäristössä. Koulutusohjelman opetuskielinä on suomi ja englanti. Opintoihin sisältyy joko opiskelujakso ulkomaisessa yhteistyöyliopistossa tai vaihtoehtoisesti englanninkielisistä opintojaksoista muodostuvat opinnot Suomessa. Opetusohjelmaa kehitetään tiiviissä yhteistyössä kansainvälisen opettaja- ja tutkijaverkoston sekä yhteistyöverkosto Sales Forumiin kuuluvien yritysten ja yhteisöjen kanssa (www.salesforum.fi).

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus

Koulutusohjelman rakenne ja laajuus

Myyntityön koulutusohjelma	Opintopisteet
Perusopinnot	60

Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön	30
Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö	30
Ammattiopinnot	90
Myynnin ammattilainen työyhteisössä	33
Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit	30
Business Management	27
Vapaasti valittavat opinnot (Ammatillisen osaamisen syventäminen)	15
Työharjoittelu	30
Opinnäytetyö	15
Yhteensä	210

Koulutusohjelman sisältö

HAAGA-HELIAN myyntityön koulutusohjelmasta valmistuvan tradenomin myyntiosaaminen muodostuu liiketoimintaosaamisesta, myynti- ja asiakasosaamisesta, johtamistaidoista, viestintä- ja vuorovaikutustaidoista sekä tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaamisesta. Tarkempi koulutusohjelman sisältö on opetussuunnitelmassa ja opintojaksoluettelossa.

Opetussuunnitelma

Myyntityön koulutusohjelman opetussuunnitelma rakentuu seuraavana esitettävien lukukausiteemojen ja oppimiskokonaisuuksien ympärille. Liiketalouden ja myynnin perusopinnot sisältävät mm. yritystoiminnan, henkilökohtaisen myyntityön, asiakaspalvelun, tietotekniikan, laskennan ja rahoituksen, markkinoinnin, ostotoimintojen, tutkimusmenetelmien ja matematiikan sekä kielten ja viestinnän opintoja. Myynnin ammattiopinnot ja niihin liittyvät työssä opiskelun jaksot syventävät opiskelijoiden myyntityön osaamista ja tarjoavat valmiudet myyntiorganisaation asiantuntijaksi tai myyntityön ammattilaiseksi kasvuun.

Lukukausiteemat ja niihin kuuluvat opintojaksot

1. lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön, 30 op

Myyntityö ammattina

Viestintä I
Yritystoiminnan perusteet
Tietojenkäsittely
Business English
Myyntityön matematiikka I

2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö, 30 op

Affärsvenska I
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet
Henkilökohtainen myyntityö
Markkinointioikeus
Myyntityön matematiikka II
Laskentatoimi ja rahoitus

3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä, 33 op

Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöstöverotus
Itsensä johtaminen ja tiimityö
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä
Sales Presentations and Negotiation
Affärsvenska II
Viestintä II
International Sales Competence

4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit, 30 op

Myynnin esimiestyö
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu
Toiminnanohjaus
Ratkaisumyynti
Yritystyöskentely

5. semester: Business Management, 24 op

Business Economics
Kilpailustrategiat
Customer Relationship and Sales Management
Competence Management

6. + 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen harjoittelulla ja opinnäytetyöllä 63 op

Vapaasti valittavat opinnot
Työharjoittelu
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja
Opinnäytetyö

Opintojaksoluettelo

Kaikki myyntityön koulutusohjelman opinnot on lueteltu alla olevassa taulukossa.

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
Perusopinnot		60
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	<u>BUS1LZ001</u>	14
Viestintä I	<u>COM1LZ001</u>	2
Myyntityö ammattina	<u>SEL1LZ001</u>	2
Business English	<u>ENG1LZ001</u>	3

Tietojenkäsittely	<u>TOO1LZ001</u>	6
Myyntityön matematiikka I	<u>MAT1LZ001</u>	3
Henkilökohtainen myyntityö	<u>SEL1LZ002</u>	6
Laskentatoimi ja rahoitus	<u>ACC1LZ001</u>	9
Markkinointioikeus	<u>LAW1LZ001</u>	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	<u>MAR1LZ001</u>	6
Affärssvenska I	<u>SWE1LZ001</u>	3
Myyntityön matematiikka II	<u>MAT1LZ002</u>	3
Ammattiopinnot		90
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		
Viestintä II	<u>COM2LZ002</u>	3
Competence Management	<u>LEA2LZ003</u>	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	<u>LEA2LZ002</u>	3
Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöstöverotus	<u>LEA2LZ001</u>	6
Myyntin esimiestyö	<u>SEL2LZ003</u>	3
Affärssvenska II	<u>SWE2LZ002</u>	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	<u>MET2LZ001</u>	9
Ratkaisumyynti	<u>SEL2LZ004</u>	6
Yritystyöskentely	<u>SEL2LZ005</u>	9
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	<u>CSR2LZ032</u>	3
Toiminnanohjaus	<u>LOG2LZ013</u>	9
Sales Presentations and Negotiation	<u>ENG2LZ002</u>	3
Customer Relationship and Sales Management	<u>LEA2LZ004</u>	9
International Sales Competence	<u>SEL2LZ006</u>	6
Business Economics	<u>ECO2LZ001</u>	6
Kilpailustrategiat	<u>WOR2LZ053</u>	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	<u>MET2LZ002</u>	3
<i>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot</i>		
<i>Katso liiketalouden koulutusohjelman (Hellin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Liibban) tarjonta</i>		
Vapaasti valittavat opinnot		15
English Brush-Up	<u>ENG8LZ001</u>	3
Matematiikan johdantokurssi*	<u>MAT8LZ001</u>	
Ruotsinkielen perusteita *	<u>SWE8LZ003</u>	3
Repetera svenska *	<u>SWE8LZ004</u>	3
Työharjoittelu		30
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	<u>PLA6LZ001A, B ja C</u>	30
Opinnäytetyö	<u>THE7LZ001</u>	15
Opinnäytetyö	<u>THE7LZ001A</u>	15
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä	<u>THE7LZ001B</u>	0
Kypsyysnäyte	<u>THE7LZ001C</u>	0
Yhteensä		210

* Opintojakso on pakollinen kaikille niille, jotka eivät läpäise uusille opiskelijoille järjestettävää tasotestiä.

Opintojen suositeltava suoritusjärjestys

Myyntityön koulutusohjelman opintojen yleinen suoritusjärjestys on se, että ensin on suoritettava pakolliset saman aihealueen opinnot ja sen jälkeen voi suorittaa saman alueen vapaasti valittavia opintoja. Ensimmäistä kurssia seuraavat kurssit perustuvat edellisillä kursseilla opittuihin tietoihin. Suositeltavaa on, että opiskelija suorittaa pakolliset opinnot 1. ja 5. lukukauden välisenä aikana. Sen jälkeen hänellä on mahdollisuus suorittaa vapaasti valittavia opintoja ja vaihtoehtoisia ammattiopintoja 5., 6. ja 7. lukukaudella.

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
1.lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön		30
Yritystoiminnan perusteet	<u>BUS1LZ001</u>	14
Viestintä I	<u>COM1LZ001</u>	2
Myyntityö ammattina	<u>SEL1LZ001</u>	2
Business English	<u>ENG1LZ001</u>	3
Tietojenkäsittely	<u>TOO1LZ001</u>	6
Myyntityön matematiikka I	<u>MAT1LZ001</u>	3
2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö		30
Henkilökohtainen myyntityö	<u>SEL1LZ002</u>	6
Laskentatoimi ja rahoitus	<u>ACC1LZ001</u>	9
Markkinointioikeus	<u>LAW1LZ001</u>	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	<u>MAR1LZ001</u>	6
Affärsvenska I	<u>SWE1LZ001</u>	3
Myyntityön matematiikka II	<u>MAT1LZ002</u>	3
3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä		33
Viestintä II	<u>COM2LZ002</u>	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	<u>LEA2LZ002</u>	3
Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöstöverotus	<u>LEA2LZ001</u>	6
Intenational Sales Competence	<u>SEL2LZ006</u>	6
Sales Presentations and Negotiation	<u>ENG2LZ002</u>	3
Affärsvenska II	<u>SWE2LZ002</u>	3
Tieto ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	<u>MET2LZ001</u>	9
4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit		30
Ratkaisumyynti	<u>SEL2LZ004</u>	6
Yritystyöskentely	<u>SEL2LZ005</u>	9
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	<u>CSR2LZ032</u>	3
Myynnin johtaminen	<u>SEL2LZ003</u>	3
Toiminnanohjaus	<u>LOG2LZ013</u>	9
5. lukukausi: Business Management		24
Customer Relationship and Sales Management	<u>LEA2LZ004</u>	9
Business Economics	<u>ECO2LZ001</u>	6
Kilpailustrategiat	<u>WOR2LZ053</u>	6
Competence Management	<u>LEA2LZ003</u>	3
6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen		63

Vapaasti valittavia opintoja		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	<u>PLA6LZ001A, B ja C</u>	30
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	<u>MET2LZ002</u>	3
Opinnäytetyö	<u>THE7LZ001A</u>	15
Kypsyysnäyte (osa C)	<u>THE7LZ001B</u>	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	<u>THE7LZ001C</u>	0
Yhteensä		210

HOPS

Myyntityön koulutusohjelman opiskelijoiden tulee laatia itselleen henkilökohtainen opiskelusuunnitelma (HOPS). HOPSiin opiskelija kirjaa opintojensa suoritusjärjestyksen ja mahdolliset vapaasti valittavat opinnot, jotka hän aikoo ottaa. Henkilökohtaiseen opiskelusuunnitelmaan kirjataan myös kaikki pakolliset opinnot.

Jos opiskelijalla on aikaisempia opintoja, jotka voidaan hyväksilukea tutkintoon, tulee opiskelijan laatia ensimmäisenä niitä koskeva korvaavien suoritusten hakemus ja valita sitten suoritettavat opinnot sellaisista opinnoista, joista ei korvausta haeta. Yleensä korvaavina opintoina voidaan hyväksyä muissa ammattikorkeakouluissa tai yliopistoissa suoritettuja opintoja. Korvaavia opintoja koskevaa neuvontaa saa perehdyttämistilaisuuksissa sekä opinto-ohjaajilta. Aikaisemmat opintojen korvaavuudet tulee hakea puolen vuoden kuluessa opintojen aloittamisesta.