

# Myyntityön koulutusohjelma 2014 - 2015

## Koulutusohjelmakuvaus

## Myyntityön koulutusohjelma

[Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa](#) | [Myyntityön koulutusohjelman profiili](#) | [Koulutuksen tavoitteet](#) | [Ammatillinen kasvu](#) | [Lukukausiteemat](#) | [Opiskelijan ammatillinen kehittyminen](#) | [Opetussuunnitelma](#)

### Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa

<b>Tutkintonimike:</b>	Tradenomi
<b>Tutkintotaso:</b>	AMK-tutkinto
<b>Ohjelman laajuus:</b>	210 opintopistettä
<b>Ohjelman kesto:</b>	3,5 vuotta
<b>Opiskelumuoto:</b>	Haettavissa päiväohjelmaan
<b>Arviointi:</b>	Lue <a href="#">tutkintosäännöstä</a> >> Tutustu <a href="#">arviointiprosessiin</a> >>
<b>Tutkintovaatimukset:</b>	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, pakollinen harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
<b>Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:</b>	Tutustu Haaga-Helian <a href="#">aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin</a> >>  Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 § 25
<b>Hakukelpoisuus ja hakeminen:</b>	Tutustu hakutietoihin <a href="http://www.opintopolku.fi">www.opintopolku.fi</a> -sivustolla ennen hakua!  <a href="#">Erikoistumisopinnot Haaga-Heliassa</a> >>
<b>Jatko-opinnot:</b>	Ylempi AMK-tutkinto: <a href="#">Liiketoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Pasila</a> >> Yliopisto-opinnot
<b>Sijoittuminen työelämään</b>	
<b>Kansainvälistyminen</b>	
<b>Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa</b>	

### Myyntityön koulutusohjelman profiili

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaatimaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyynnin toimintaympäristöissä. Myynnin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat ja monipuoliset liiketalouden opinnot.

Koulutamme vahvan myyjäidentiteetin omaksuneita myyntityön ja asiakassuhteiden kehittämisen ammattilaisia. Myyntityön oppimista tukevat vaihtelevat pedagogiset menetelmät. Läpäiseviä periaatteita koulutusohjelmassa ovat monikielisyys ja -kulttuurisuus sekä eettinen ja vastuullinen toiminta.

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa. Yhteistyömuotoja on kuvattu sivuilla [www.salesforum.fi](http://www.salesforum.fi).

### Koulutuksen tavoitteet

Myyntityön koulutusohjelma tarjoaa opiskelijoille valmiudet rakentaa palkitseva työura erilaisissa myyntiorganisaatioissa henkilökohtaisen myyntityön ja haastavan asiakastyöskentelyn parissa. Myyjistä on jatkuvasti kysyntää työmarkkinoilla. Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelma on vastannut ensimmäisenä suomalaisena ammattikorkeakouluna tähän koulutustarpeeseen.

Myynnin tradenomit hallitsevat tuloksellisen myyntityön, ymmärtävät erilaisia kaupankäyntiympäristöjä ja tietävät, mitä tietoja ja taitoja ja millaista asennetta asiakkuuksien luominen, ylläpitäminen ja kehittäminen edellyttävät. Koulutusohjelmassa panostetaan opiskelijoiden viestintä-, vuorovaikutus- ja esiintymistaitojen kehittämiseen.

### Ammatillinen kasvu

Yritysmyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityön koulutusohjelmasta valmistuva tradenomi on myynnin, asiakaspalvelun ja asiakkuuksien rakentamisen osaaja. 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.

## Lukukausiteemat

1. lukukausi Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön
2. lukukausi Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö
3. lukukausi Myynnin ammattilainen työyhteisössä
4. lukukausi Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit
5. lukukausi Liikkeenjohto

## Opiskelijan ammatillinen kehittyminen

### Opetussuunnitelma

- |  |                    |
|--|--------------------|
| 1. vuosi Myyntityö ja hyvä asiakaspalvelu                | Asiakaspalvelija   |
| 2. vuosi Asiakassuhteen rakentaminen, ratkaisujen myynti | Myyntineuvottelija |
| 3. vuosi Myynnin ja asiakassuhteen johtaminen            | Myyntipäällikkö    |

### Lisätietoja:

[Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus >>](#)

[Opintojaksoluettelo >>](#)

[Opintojen suoritusjärjestys >>](#)

[Yhteystiedot >>](#)

# Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, Myyntityön ko

Myyntityön koulutusohjelma	Opinto- pisteet
<b>Perusopinnot</b>	<b>60</b>
Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön	30
Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö	30
<b>Ammattiopinnot</b>	<b>87</b>
Myynnin ammattilainen työyhteisössä	30
Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit	30
Business Management	27
<b>Vapaasti valittavat opinnot (Ammatillisen osaamisen syventäminen)</b>	<b>15</b>
<b>Työharjoittelu</b>	<b>30</b>
<b>Opinnäytetyö</b>	<b>15</b>
<b>Tutkimus- ja kehittämistyöpaja</b>	<b>3</b>
<b>Yhteensä</b>	<b>210</b>

## 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.

# Opintojaksoluettelo - Myyntityön koulutusohjelma

Kaikki myyntityön koulutusohjelman opinnot on lueteltu alla olevassa taulukossa. Opintojaksosten tunnuksia on linkitetty opintojaksosten kuvauksiin.

<b>Myyntityön koulutusohjelma</b>	<b>Tunnus</b>	<b>Opinto- pisteet</b>
<b>Perusopinnot</b>		<b>60</b>
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	<a href="#">BUS1LZ002</a>	12
Viestintä I	<a href="#">COM1LZ002</a>	3
Myyntityö ammattina	<a href="#">SEL1LZ003</a>	3
Business English	<a href="#">ENG1LZ001</a>	3
Tietojenkäsittely	<a href="#">TOO1LZ001</a>	6
Myyntityön matematiikka I	<a href="#">MAT1LZ001</a>	3
Henkilökohtainen myyntityö	<a href="#">SEL1LZ002</a>	6
Laskentatoimi	<a href="#">ACC1LZ002</a>	6
Yritysoikeus	<a href="#">LAW1LZ002</a>	3
Logistiikka	<a href="#">LOG1LZ001</a>	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	<a href="#">MAR1LZ001</a>	6
Affärssvenska I	<a href="#">SWE1LZ001A</a>	3
Myyntityön matematiikka II	<a href="#">MAT1LZ002</a>	3
<b>Ammattiopinnot</b>		<b>90</b>
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		
Viestintä II	<a href="#">COM2LZ002</a>	3
Rahoitus	<a href="#">ACC2LZ001</a>	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	<a href="#">LEA2LZ002</a>	3
Organisaatiokäyttäytyminen	<a href="#">LEA2LZ005</a>	6
Myyntin esimiestyö	<a href="#">LEA2LZ007</a>	3
Affärssvenska II	<a href="#">SWE1LZ001B</a>	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	<a href="#">MET2LZ001</a>	9
Ratkaisumyynti	<a href="#">SEL2LZ004</a>	6
Yritystyöskentely	<a href="#">SEL2LZ005</a>	9

Vastuullinen liiketoiminta - Corporate Responsibility	<a href="#">CSR2LZ001</a>	3
Toiminnanohjaus	<a href="#">LOG2LZ001</a>	6
Sales Presentations and Negotiation	<a href="#">ENG2LZ002</a>	3
Asiakkuuksien johtaminen	<a href="#">MAR2LZ001</a>	3
International Sales Competence	<a href="#">SEL2LZ006</a>	6
Myyntin johtaminen	<a href="#">SEL2LZ007</a>	3
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	<a href="#">ECO2LZ002</a>	6
Myyntin juridiikka	<a href="#">LAW2LZ001</a>	3
Työoikeus	<a href="#">LAW2LZ002</a>	3
Kilpailustrategiat	<a href="#">WOR2LZ053</a>	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	<a href="#">MET2LZ002</a>	3
<i>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot</i>		
Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta		
<b>Vapaasti valittavat opinnot</b>		<b>15</b>
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	<a href="#">SEL8LZ001</a>	3
Competence Management	<a href="#">LEA8LZ001</a>	3
Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen	<a href="#">SEL8LZ002</a>	1
English Brush-Up	<a href="#">ENG8LZ001</a>	3
Matematiikan johdantokurssi	<a href="#">MAT8LZ002</a>	3
Ruotsin kielen perusteita *	<a href="#">SWE8LZ003</a>	3
Repetera svenska *	<a href="#">SWE8LZ004</a>	3
Asiakastapahtuman järjestäminen	<a href="#">SEL8LZ005</a>	3
<b>Työharjoittelu</b>		<b>30</b>
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	<a href="#">PLA6LZ001A, B ja C</a>	30
<b>Opinnäytetyö</b>	<b>THE7LZ001</b>	<b>15</b>
Opinnäytetyö	<a href="#">THE7LZ001A</a>	15
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä	<a href="#">THE7LZ001B</a>	0
Kypsyysnäyte	<a href="#">THE7LZ001C</a>	0
<b>Yhteensä</b>		<b>210</b>

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

# Opintojen suoritusjärjestys - Myyntityön koulutusohjelma

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 opintopakettia seuraavat jaksot 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.

<b>Myyntityön koulutusohjelma</b>	<b>Tunnus</b>	<b>Opinto-pisteet</b>
<b>1.lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön</b>		<b>30</b>
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
<b>2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö</b>		<b>30</b>
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärsvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
<b>3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä</b>		<b>30</b>
Viestintä II	COM2LZ002	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Työoikeus	LAW2LZ002	3
Sales Presentations and Negotiations	ENG2LZ002	3
Affärsvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
<b>4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit</b>		<b>30</b>
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6

Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
Vastuullinen liiketoiminta, Corporate Responsibility	CSR2LZ001	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	6
<b>5. lukukausi: Liikkeenjohto</b>		<b>27</b>
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myynnin johtaminen	SEL2LZ007	3
Myynnin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Myynnin juridiikka	LAW2LZ001	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
<b>6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen</b>		<b>63</b>
Vapaasti valittavia opintoja (ks. opintojaksoluettelo)		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Kypsyysnäyte (osa C)	THE7LZ001B	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	THE7LZ001C	0
<b>Yhteensä</b>		<b>210</b>

# Yhteystiedot

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy  
Myyntityön koulutusohjelma  
Ratapihantie 13  
00520 HELSINKI  
Puh. (09) 229 611

## **Koulutusohjelmajohtaja**

Tuula Korhonen, tuula.korhonen(at)haaga-helia.fi

## **Opintotoimisto**

[Pasila>>](#)

## **Opinto-ohjaaja**

Salme Rautiainen, salme.rautiainen(at)haaga-helia.fi  
Kirsi Lehtoviita, kirsi.lehtoviita(at)haaga-helia.fi

## **Liiketalouden koulutusyksikön johtaja**

Vararehtori Teemu Kokko