

Business English

Code: ENG1LZ001

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 1st semester

Language: English/Finnish

Level: Core studies

Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

Upper secondary school level English

Learning outcomes

Upon completion of the course, the student

- masters the 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
- Practising 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

Teacher(s) responsible

Marjaliisa Ekroth, Pasila

Course 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, Advanced. 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

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

Sales Presentations and Negotiation

Code: ENG2LZ002

Extent: 3 cr (81 h)
Timing: 4th semester
Language: English
Level: Core studies
Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

To be taken in the same semester as Affärssvenska II (SWE1LZ001B)

Learning outcomes

After completing the course, the student will have:

- Increased confidence to present orally
- Improved ability to speak with effectiveness and persuasion
- Clear guidelines to improve PowerPoint presentations and structure speeches to various occasions
- Practice in the language and sequencing of a life-like negotiation
- Opportunities to creatively implement ideas for selling in a competitive format focusing on oral skills.

Course contents

The purpose of this course is to practice and refine one's skills in public speaking in addition to incorporating elements of persuasion. Central themes covered in the course are as follows:

- Social intelligence
- Persuasive speaking
- How to write and use a speech outline
- Language and format of a negotiation
- Mock negotiation
- Oral sales competition.

Cooperation with the business community

Not applicable in general, but guest lecturers from time to time.

Teaching and learning methods

Strong focus on public speaking, individual and group presentations, debate and speech competition. Highly interactive with attendance and participation having a large impact on one's learning.

Teacher(s) responsible

Kevin Gore

Course materials

Dale, P. & Wolf, J. C. 2006. Speech Communication Made Simple. 3rd ed. Pearson Longman: White Plains, NY

Assessment criteria

Attendance 30%

Assignments (individual) 35%

Assignments (team) 15%

Oral exam 20%

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

English Brush-Up

Tunnus: ENG8LZ001

Laaajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: vaihtoehtoinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin

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.)

Vastuupettaja(t)

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 %

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

Organisaatiokäyttäytyminen

Tunnus: LEA2LZ005

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Opintojakso suoritetaan yhdessä opintojaksojen Itsensä johtaminen ja tiimityö (LEA2LZ002) ja Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä (MET2ZL001) kanssa.

Oppimistavoitteet

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.

Sisältö

- 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.

Työelämäyhteydet

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelu tapahtuu lähiopetustunneilla, teemakeskusteluina, ryhmätyöskentelynä ja itseopiskeluna. Opintojaksoon kuuluu kirjallinen tentti.

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.

Vastuupettaja(t)

Niina Jallinoja

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Teemakeskustelun muistioiden 30 %

Kirjallinen tentti 40 %

Oppimistehtävä 30 %

last modified 26.08.2010

Document Actions

- 

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.

Sisältö

- Arvot ja ajankäyttö
- Itsetunto ja roolit
- Persoonallisuus ja motivaatio
- Tunteet ja tunneäly.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Keskusteluluennot

Toiminnalliset harjoitukset

Reflektiova oppimispäiväkirja

Itsenäinen lukeminen
Reflektioiva raportti

Vastuopettaja(t)

Anu Santala, Pasila

Oppimateriaalit

Aihealueisiin liittyvät artikkelit ja kirjat.

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

Arviointiperusteet

Reflektioiva raportti 40 %
Tentti 30 %
Läsnäolo lähitunneilla 20 %
Itsearviointi 10 %

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

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

Competence Management

Code: LEA8LZ001
Extent: 3 cr (81 h)
Timing: 5th semester
Language: English
Level: Professional Studies
Type: Elective

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the student
understands why competence management is a strategic issue in today's organizations.
knows how to identify relevant competences.
understands how competences are mapped.
is able to use various tools to assess competences.
understands the link between competence management and human resource development.

Course contents

The course covers the following topics:

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

International dimension

The course is a virtual course and the studying language is English. Also exchange students and HAAGA-HELIA students abroad are welcome to participate in it. The topics are universal.

Teaching and learning methods

Face-to-face lecture 2h
Self-study 41 h
Virtual Problem-Based Learning tutorial discussions 30 h
Written assignment 8 h

Alternative completions

A literature-based examination.

Teacher(s) responsible

Seija Ranta-aho, Pasila

Learning materials

Laakso-Manninen, R. & Viitala, R. 2007. Competence Management and Human Resource Development, HAAGA-HELIA University of Applied Sciences. Helsinki / http://shop.haaga-helia/epages/Kaupat.sf/AU_en/?ObjestPath=/SHops/Haaga/Products/3001006
Pilbeam, S. & Corbridge, M. 2006. People Resourcing, Contemporary HRM in practice. Pearson Education Limited. Harlow

Assessment criteria

Assignment 20 %
Activity in tutorials 60 %
Peer assessment 20 %

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

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 %

last modified 30.04.2010

Document Actions

- 

Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö

Tunnus: ECO2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Aloituspäivä: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suorittaneen opiskelija

- tietää kansantalouden peruskäsitteet
- ymmärtää, miten taloudellinen toimintaympäristö vaikuttaa yritysten ja kuluttajien päätöksen tekoon
- omaa makro- ja mikrotalouden perusanalyysimenetelmien käytön.

Sisältö

Opintojaksolla perehdytään kansantaloustieteen teorian perusteisiin. Teoriaoppimista ja itseopiskelua tuetaan monivalintatehtävien avulla. Teorioita sovelletaan käytännön talouskysymysten ratkomiseen tutoriaalien ja projektityön avulla. Opintojakson aikana perehdytään mikro- ja makrotalouden sekä kansainvälisen talouden erityiskysymyksiin yritysnäkökulmasta.

- Markkinoiden toiminta ja hinnan muodostus
- Kuluttajan teoria
- Yrityksen teoria
- Markkinamuodot
- Kokonaiskysyntä ja -tarjonta
- Talouden kasvu
- Työttömyys ja inflaatio
- Talouden indikaattorit
- Avoimen talouden kysymykset
- Kansainvälisen kaupan teoria
- Globalisaatio

Opetus- ja oppimismenetelmät

Luennot, työpajat, monivalintatehtävät, itseopiskelu, projektityö, raportin kirjoittaminen, tutoriaalit.

Vastuopettaja(t)

Tapio Mäenpää
Matti Perttu

Oppimateriaalit

Hubbard, R.G. & O'Brien, A.P..2009. Essentials of Economics. 2e. Pearson Education International. London.

Verkkoresurssit: http://wps.prenhall.com/bp_hubbard_essentials_2/

Monivalintatehtävät

Luentodiat

Lukumateriaalia (articles)

Arviointiperusteet

Kokeet ja monivalintatehtävät 50 %

Tutoriaalit ja työpajat, projektityö ja aktiivisuus 50%

last modified 01.06.2010

Document Actions



Laskentatoimi

Tunnus: ACC1LZ002

Laajuus: 6 op (156 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opiskelija ymmärtää taloudellista tietoa ja osaa hyödyntää sitä myynti- ja siihen liittyvässä työssä. Opiskelija ymmärtää laskennan roolin yrityksessä sekä virallisen että operatiivisen laskennan osalta ja osaa hyödyntää sitä.

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 päättelemään myyntityöhön liittyvien päätösten ja toimenpiteiden vaikutuksen yrityksen tulokseen.

Sisältö

- Tuloslaskelma ja tase yrityksen toiminnan kuvaajana
- Keskeiset tunnusluvut tilinpäätösten perusteella
- Kannattavuuden osatekijät
- Katetuottolaskenta
- Tuotekohtaisten kustannusten selvittäminen
- Hinnoittelu
- Budjetoinnin perusteet

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 64 h

Itsenäinen opiskelu 92 h

Oppiminen pohjautuu vuorovaikutteisiin lähitunteihin sekä itsenäisiin harjoitustehtäviin.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT)

erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Monica Åberg

Oppimateriaalit

Operatiivinen laskenta: Soile Tomperi: Yrityksen taloushallinto 3 / Kannattavuus- ja kustannuslaskenta Edita 2008 tai myöhempi
Opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

Kokeet 70 %
Harjoitustyöt 30 %

last modified 07.06.2010

Document Actions

- 

Yritystoiminnan perusteet

Tunnus: BUS1LZ002
Laajuus: 12 op (320 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 ongelma-perustaisen oppimisen ja ryhmätyön merkityksen.
- ymmärtää, miten yritys toimii ympäristössään.
- omaksuu asiakaslähtöisen asenteen.
- ymmärtää yksilön ja organisaation tarpeiden ja vaatimusten välistä tasapainoa.

Sisältö

Opintojakso jakautuu neljään teemaan seuraavasti:

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

Työelämäyhteydet

Lukukausiraportit teorian soveltamisesta yrityksiin.
PBL-virikkeiden soveltaminen yrityksiin.

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 36 h

Muu lähiopetus 30 h

Yritystyöskentely 40 h

Projektikokoukset 16 h

Lukupiiri 6 h

Itsenäinen työskentely ja ryhmätyö 232 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuuopettaja(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 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ001

Laajuus: 6 op (162 t)

Ajoitus: 4. lukukausi

Opetuskieli: suomi

Opintojakson taso: ammatilliset opinnot

Opintojakson 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 sekä Logistiikka.

Oppimistavoitteet

Tavoitteena on, että opiskelija

- oppii projektimaisen työskentelytavan
- tutustuu myyjän työvälineisiin asiakkuuden hallinnassa
- tutustuu toiminnanohjaukseen, sen käsitteisiin ja tietotekniikan mahdollisuuksiin yritysten liiketoiminnassa
- ymmärtää operatiivisten liiketoimintaprosessien välisiä yhteyksiä
- osaa käyttää toiminnanohjausjärjestelmän operatiivisia perustoimintoja.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään mm. seuraavia aihealueita:

- Projektihallinta
- Asiakkuuden hallinta
- Toiminnanohjauksen ja liiketoimintalähtöisen tietotekniikan yleiset käsitteet
- Toiminnanohjausjärjestelmän toiminnallisuus (Microsoft Dynamics NAV):
 - Asiakkaat, toimittajat, nimikkeet, henkilöstö
 - Toiminnanohjausjärjestelmän sovittaminen yrityksen käyttötarpeisiin ja prosesseihin
 - Valittujen liiketoimintaprosessien kuvaaminen ja läpivienti
 - Raportointi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja laiteluokassa tehtävät harjoitukset 62 t

Kirjallinen ja hands-on-koe 4 t

Itsenäinen työskentely ja ryhmissä laadittavat etätehtävät 96 t

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Tommi Turunen

Oppimateriaali

Kirjallinen materiaali jaetaan oppitunneilla. Lisäksi oppimateriaalina toimii Microsoft Dynamics NAV -ohjelmistossa hyödynnettävä malliyritys.

Suositteluaan:

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

Muu materiaali jaetaan ja/tai ilmoitetaan oppitunneilla.

Arviointiperusteet

Tuntiosallistuminen ja -harjoitukset 25 %

Projektitehtävä 20 %

Etätehtävät

- CRM-tehtävä 10 %

- Toiminnanohjaustehtävä 25 %

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö- ja kirjallinen koe 20 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Myyntityön matematiikka 1

Tunnus: MAT1LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin

Pääsykokeessa testaa opiskelijan lähtötaso ja mikäli se on puutteellinen, suositellaan ensin suoritettavaksi Matematiikan johdantokurssia.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija hallitsee liike-elämässä ja erityisesti myyntityössä useimmin toistuvat laskutehtävät. Hän pystyy laatimaan kannattavuuden arviointiin liittyviä laskelmia. Hän osaa laskea valuuttakurssien muutoksien vaikutuksia ja hän hallitsee korko- ja koronkorkolaskennan.

Sisältö

- Prosenttilaskua liike-elämän sovelluksiin
- Kannattavuuslaskelmien matemaattiset perusteet
- Indeksit
- Valuuttalaskut
- Yksinkertainen korkolasku
- Koronkorkolasku

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Kolttola, E., ja Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Tentit 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Myyntityön matematiikka 2

Tunnus: MAT1LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön matematiikka 1 - tai Liike-elämän matematiikka 1 - opintojakson.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa koronkorkolaskun perusteet, tuntee finanssimatematiikan käsitteet ja kykenee valitsemaan käytännön työtehtävissä tarvittavat oikeat laskentamenetelmät. Hän tuntee erilaiset luottomuodot ja niihin liittyvät laskelmat. Hän kykenee vertailemaan investointien kannattavuutta ja osaa soveltaa investointimenetelmiä myyntitarjouksiin sekä osaa käyttää sujuvasti Excel-ohjelmaa laskelmissa.

Sisältö

- Koronkorkolaskut
- Jaksolliset suoritukset
- Annuiteetti- ja tasalyhenteiset lainat
- Osamaksu- ja leasingrahoituslaskelmat

- Investointilaskelmat

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tentti 32 h

Itsenäinen työskentely 49 h

Vastuuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Koltola, E., ja Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Tentti 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Matematiikan johdantokurssi

Tunnus: MAT8LZ002

Laajuus: 3 op (81 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

Vastuopettaja(t)

Katri Währn

Oppimateriaali

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

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen ja tentti

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet

Tunnus: MAR1LZ001

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson 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 yritys-elämästä. 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 vierailulukennoilla.

Vastuopettaja(t)

avoin

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

Opintojakson arviointi koostuu seuraavista osista:

Tutoriaalityöskentely 30 %
Tentti 30 %
Ryhmätyö ja sen esittäminen 20 %
Henkilökohtainen portfolio 20 %

last modified 03.06.2010

Document Actions



Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä

Tunnus: MET2LZ001

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson 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, hajontakuvioita 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 organisaatiokäyttäytymisen 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)

Vastuopettaja(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.

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti J. 2009. Kehitystyön menetelmiä

Tuomi, J. & Sarajärvi, 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 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

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 ammattiopintojen 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 seuraavat aihealueet.

- 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.

Vastuopettaja(t)

Anu Moisio

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Hyväksytty/Hylätty

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Myyntityö ammattina

Tunnus: SEL1LZ003

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. - 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltävyyssehtoja eikä sidonnaisuutta muihin opintojaksoihin.

Oppimistavoitteet

Opintojaksolla opiskelija orientoituu ammattikorkeakouluopintoihin, ja kasvu myyjän ammatilliseen identiteettiin käynnistyy.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tuntee ammattikorkeakouluopiskelun tavoitteet ja toimintatavat, ja hänellä on valmiudet opiskella ammattikorkeakoulussa.
- osaa suunnitella opintojaan, laatia ja seurata henkilökohtaista opintosuunnitelmaansa

(hops).

- osaa arvioida osaamistaan suhteessa koulutusohjelman osaamistavoitteisiin.
- sitoutuu opiskeluun ja opiskeluyhteisön toimintaan.
- hahmottaa erilaisia uravaihtoehtoja, omaa työuraansa ja työn asettamia kehittymishaasteita.
- tuntee opiskelija- ja työmarkkinatoimintaa.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään ammattikorkeakouluopiskelua, koulutusohjelman tutkintovaatimuksia ja opetussuunnitelmaa sekä opintojen suunnittelua. Jokainen laatii ohjatusti henkilökohtaisen opintosuunnitelman (hops). Myynnin ja liike-elämän eri asiantuntijoiden pitämät luennot kuuluvat olennaisesti opintojakson ohjelmaan. Käsiteltäviin asioihin kuuluu myös ajankäytön suunnittelu. Ammatillinen identiteetti ja urasuunnittelu sekä työnhakuprosessi ovat tärkeä osan opintojakson sisältöä, samoin työmarkkinajärjestöt. Urasuunnittelun osuus kokonaisuudesta on 1 op.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja ohjaukseen osallistuminen 36 h

Itsenäinen työskentely 45 h

Vastuopettaja(t)

Salme Rautiainen

Anu Moisio

Pirjo Pitkäpaasi

Oppimateriaalit

HAAGA-HELIA:n verkkosivut

Opintojakson verkkoaineisto

Airo, J-P.; Rantanen, J.; Salmela, t: 2008. Oma ura, paras ura. Talentum.

Lampikoski, T. 2006. Tradenomin uraopas. Helsinki. Haaga Instituutin ammattikorkeakoulu

Lampikoski, T. 2001. Vähemmän on enemmän - tasapainoisen ajankäytön opas. PS Kustannus.

Urapalvelut-sivustot opiskelijan extranetissa

Internetin itsearviointivälineet esimerkiksi www.uraohjaus.net

Verkkoaineisto verkko-oppimisympäristössä

Tiedonhakijan Teho-opas/Risto Heikkinen... [et al.] - 6. uud.p. - Jyväskylä: Docendo. 2005

Tuominen, Kimmo: Tiedonpartaalla - kuinka hallita informaatiotulvaa. 2. uud. ja täyd. laitos.

Helsinki. BTJ, 2008

Arviointiperusteet

Hyväksytty - hylätty

Hyväksytty suorittaminen edellyttää aktiivista opetukseen ja ohjaukseen osallistumista ja kaikkien tehtävien suorittamista hyväksytysti.

last modified 03.06.2010

Document Actions

- 

Henkilökohtainen myyntityö

Tunnus: SEL1LZ002

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson 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 eli asiakaskohtaamisen eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita, jotka liittyvät valmistautumiseen ja tuotetuntemukseen, tarvekartoitukseen, tuotteen esittämiseen, vastaväitteiden käsittelyyn ja kaupan päättämiseen.

Lisäksi opiskelija ymmärtää ständityöskentelyn ja -myynnin erityispiirteet sekä perehtyy puhelimen käyttöön asiakaspalvelun ja myyntityön välineenä.

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

Opiskelija saa itselleen DiSC-käyttäytymisprofiilin ja tutustuu omaan käyttäytymistyyliinsä sekä oppii tunnistamaan vuorovaikutustilanteessa erilaisten ihmisten käyttäytymistä ja odotuksia.

Sisältö

- Myyntiprosessi
- Tekniikat myyntiprosessin eri vaiheissa, kuten valmistautuminen ja tuotetuntemus, tarvekartoitus, tuotteen esittäminen, vastaväitteiden käsittely ja kaupan päättäminen
- DiSC-vuorovaikutustyyli
- Ständimyynti
- Puhelin myynnin työkaluna
- Myyntitilanneharjoitus

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana tehtävät myyntitekniikkaharjoittelut tapahtuvat oikeilla tuotteilla. Ständi- ja

puhelintyöskentelyyn liittyvät valmennukset tehdään yhteistyössä Sales Forum -kumppaniyritysten kanssa.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 56 h

Itsenäinen opiskelu 106 h

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

Lähiopetus muodostuu osallistavista luennoista, teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävistä tekniikkaharjoituksista valituilla tuotteilla, yksilötyönä tehtävästä myyntitilanneharjoituksesta, ständityöskentelyyn ja puhelintyöskentelyyn liittyvistä valmennuksista sekä mahdollisista vierailuluennoista.

Ryhmätyönä kootaan tuotteen myyntikansio.

Itsenäinen työskentely muodostuu teemakeskusteluihin valmistavasta opiskelusta sekä tutkielman kirjoittamisesta myyntitekniikoista, memojen laatimisesta , mahdollisista asiantuntijaluennoista sekä oman oppimisen arvioinnista.

Vastuopettaja(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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin kolmesta osasta:

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

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi kehittymiskansion palautus ja myyntitilanneharjoituksen suorittaminen.

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Myynnin esimiestyö

Tunnus: LEA2LZ007

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson 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.

Sisältö

- Esimiehen tehtävät ja roolit
- Esimiesosaaminen
- Suorituksen johtaminen
- Kehityskeskustelut
- Vuorovaikutus esimiestyössä
- Vaikeat johtamistilanteet
- Muutosten johtaminen
- Tiimi tuloksen tekijänä

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 tarkastellaan esimiestyötä case-yrityksissä. Tentti kokoa opintojaksolla käsitellyt asiat.

Vastuopettaja(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 %

last modified 18.06.2010

Document Actions



Ratkaisumyynti

Tunnus: SEL2LZ004

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Opintojakso suositellaan suoritettavaksi samalla lukukaudella Yritystyöskentelyn SEL2LZ005 -opintojakson kanssa, jonka aikana perehdytään ratkaisumyyntiin käytännössä business-to-business-myyntissä.

Oppimistavoitteet

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

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

Sisältö

- Ratkaisumyynnin prosessi
- Tuotteistaminen
- Tarjouksen laatiminen
- Ratkaisumyynnin neuvottelut
- Rahoitusratkaisut

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 60 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 102 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä.

Opintojakson suoritus edellyttää lähiopetukseen ja ryhmätyöhön osallistumista.

Lähiopetus muodostuu luennoista, ryhmäkeskusteluista, neuvotteluharjoituksista ja ryhmätyönä tehtävästä myynti- ja hankintaneuvotteluharjoituksesta.

Vastuopettaja(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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin seuraavista osista:

Osallistuminen lähiopetukseen 50 %
Ryhmäneuvotteluharjoitus 50 %

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi annettujen tehtävien suoritus hyväksyttävästi.

last modified 21.06.2010

Document Actions



Yritystyöskentely

Tunnus: SEL2LZ005

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii ratkaisumyyntiä yritysasiakkaille työskentelemällä käytännössä valittujen yritysten myyntiorganisaatioiden business-to-business (B-to-B) myynnissä.

Opiskelija tutustuu erilaisiin myyntiorganisaatioihin, erilaisten myyjien työnkuviin ja työskentelykulttuureihin eri yrityksissä ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan. Opiskelija hahmottaa erilaisten myyntiorganisaatioiden piirteitä ja pohtii niiden kiinnostavuutta oman tulevaisuuden sijoittautumisen näkökulmasta.

Sisältö

Opiskelija työskentelee sovittuina päivinä kokopäiväisesti hänelle nimetyssä yrityksessä yritysmyyntin tehtävissä. Yrityksiin pyritään nimeämään 2 - 4 opiskelijaa.

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana työskennellään lukukauden toisen periodin aikana neljä päivää viikossa (maanantai - torstai) valituissa yrityksissä, sen henkilökunnan ohjauksessa ja sen normaalia toimistotyöaikaa noudattaen. Poikkeuksen muodostavat ne viikot, jolloin pidetään yhteiset

seminaarit. Seminaareja on kolme, aloitusseminaari, väliseminaari ja loppuseminaari.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Yritystyöskentely 154 h

Lähiopetus, seminaarit 48 h

Itsenäinen opiskelu 41 h

Opintojakso muodostuu yritystyöskentelystä ja yhteisistä seminaareista, joissa yritystyöskentelyn kokemuksia jaetaan. Itsenäinen opiskelu muodostuu yhteisiin seminaareihin valmistautumisesta.

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Ei erillistä oppimateriaalia.

Arviointiperusteet

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavasti:

Yritystyöskentelypäivien arvosana 40 %

Oppimisraportti 60 %

Opintojakson suoritus edellyttää yritystyöskentelypäivien suorittamista, yhteisiin seminaareihin osallistumista sekä hyväksytyt työkansion toimittamista.

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

International Sales Competence

Code: SEL2LZ006

Extent: 6 cr (162 h)

Timing: 5. semester

Language: English

Level: Professional studies

Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

None.

Learning outcomes

After completing the course, the student will have

- experience of working in multicultural teams.
- broader and deeper understanding of culture more than simply differing habits, and language.
- presentation and demonstration skills.
- critical thinking and writing on challenging and sensitive topics.
- compilation of a culture-specific training packet aimed at business people.

Course contents

The purpose of this course is to present research and concepts on communicative behavior between members of different cultures and how such knowledge can aid people in their interaction with others to increase effective communication and reduce misconceptions and possible conflicts. Simulation exercises and experiential learning is also another core feature of the course. Through coordinated and balanced multicultural interaction, students expose and are exposed to each other's thinking and behaviors, which forms the basis of concrete learning in this characteristically unconventional area of study. Theoretical approaches to analyzing culture:

- Communication styles
- Orientation to time and space
- Material Culture
- Identity
- Environment and History
- Language
- Nonverbal behaviors
- Adaptation
- Synergy of business (especially sales) and culture.

International dimension

The course consists of students with many different cultural backgrounds (generally 10 - 15 different nationalities), thus offering an ideal environment in which to put intercultural experience and competence into practice.

Teaching and learning methods

4 hrs of weekly lectures, of which experiential activities with reflection form a core pedagogical feature of the course.

Teacher(s) responsible

Kevin Gore, Pasila

Course materials

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

Assessment criteria

Attendance 30%
Assignments 40%
Project 10%
Exam 20%

last modified 03.06.2010

Document Actions

- 

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 opintojaksoihin

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

Opintojakson toteutukseen valitaan osallistujat erillisen hakemuksen perusteella. Opintojaksolle otetaan enintään 20 osallistujaa. Mikäli hakijoita on enemmän kuin opiskelijoita voidaan opintojaksolle ottaa, opiskelijoiden valinta tapahtuu seuraavin kriteerein:

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

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on valmentaa ja valita osallistujat vuorovuosiin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä lisää valmiuksia vaativaan henkilökohtaiseen 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
- Tarvekartoitus
- Tuotteen esittäminen
- Vastaväitteiden käsittely
- Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen

Opintojakson lopussa järjestetään Best Seller Competition -myyntikilpailun esikilpailu, jonka perusteella karsitaan HAAGA-HELIAn 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

Vastuopettajat(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Rackham Neil. 2003. SPIN Selling. Gower
Rackham Neil. The SPIN Selling Fieldbook. Practical tools, methods, exercises and resources
McGraw-Hill
Muu opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

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

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Best Seller Competition -myyntikilpailu

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

Myyntikilpailuun ja opintojaksolle osallistuminen edellyttää opintojakson SEL8LZ001 suorittamista. Kilpailuun osallistujat karsitaan opintojakson lopussa järjestettävän esikilpailun perusteella. Esikilpailuun voivat osallistua myös valmentavan opintojakson edellisenä vuonna suorittaneet.

Osa opintojakson opiskelijoista osallistuu vain myyntikilpailun käytännön toteutukseen Helsingissä.

Oppimistavoitteet

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

Opiskelijat saavat opintojakson aikana kokemuksen myyntikilpailuun osallistumisesta tai sen toteutuksesta.

Sisältö

Opintojakso muodostuu valmistautumisesta kilpailuun ja kilpailuun osallistumisesta tai kilpailupäivän käytännön toteutuksesta.

Kilpailussa arvioitavia asioita ovat:

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h (sisältäen kilpailupäivän)

Itsenäinen opiskelu 11 h

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Weitz, Castleberry, Tanner: Selling: Building Partnerships

Arviointiperusteet

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

last modified 03.06.2010

Document Actions

- 

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 hyväksytettyä 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.

last modified 03.06.2010

Document Actions

- 

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

Vastuopettajat

Ao. kielen opettaja

Arviointiperusteet

Neuvottelu ao. vastuopettajan kanssa ja hyväksytty tiivistelmä

last modified 30.04.2010

Document Actions

- 

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.

last modified 30.04.2010

Document Actions

- 

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.

Vastuopettaja(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.

last modified 01.06.2010

Document Actions

- 

Affärsvenska 2

Tunnus: SWE1LZ001B

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: ruotsi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytyt 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(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.

last modified 28.06.2010

Document Actions

- 

Ruotsin kielen 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.

Vastuuopettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Tunnilla jaettavat harjoitukset

Jokisalo, T. - Minni, R. Reflex - uppdatera din svenska. Otava

Arviointiperusteet

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

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

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(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Jokisalo, T. - Minni, R. Reflex - uppdatera din svenska. Otava

Arviointiperusteet

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

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

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

Vastuopettaja(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 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Myyntityön koulutusohjelman työharjoittelu

Tunnus: PLA6LZ001 (A, B ja C)

Laajuus: 30 op (100 pv, 800 h)

Ajoitus: 2. - 7. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: työharjoittelu

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoittelukoordinaattorin järjestämään työharjoitteluinfoon.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan.
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä.
- osaa soveltaa oppimiansa teoretietoja ja taitoja todellisessa työympäristössä.
- osaa kehittää omaa työtään.
- osaa reflektoida.

Sisältö

Harjoittelu myyntityön koulutusohjelmassa koostuu 3 eri osasta. Ensimmäinen ja toinen osa ovat laajuudeltaan 7,5 opintopistettä ja kolmas osa 15 opintopistettä. Opiskelija voi suorittaa harjoittelun yhdessä, kahdessa tai kolmessa osassa tai yhtenä kokonaisuutena opintojen loppuvaiheessa.

Harjoittelun reunaehdot ovat:

- I lukukauden jälkeen (n. 30 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun henkilökohtaisen asiakaspalvelun ja myynnin tehtävissä (7,5 op, eli 25 päivää).
- II lukukauden jälkeen (n. 60 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun puhelinasiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op eli 25 päivää). Tämä harjoitteluosa on kaikille opiskelijoille pakollinen.
- IV lukukauden jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi aikaisintaan suorittaa harjoittelun myyntiorganisaatiossa vaativissa henkilökohtaisen myynnin tai yritysmyyntin erilaisissa tehtävissä (15 op eli 50 päivää).
- Koko harjoittelun voi suorittaa myös yhdessä osassa IV lukukauden jälkeen (120 op opinnot). Yhdistäminen edellyttää, että työskentely sisältää vaaditun määrän työskentelyä puhelimen kanssa. Asiakaspalvelun työharjoittelun osuuden voi suorittaa myös puhelinharjoitteluna.

Opiskelija hankkii itse harjoittelupaikan toimialalta ja yrityksestä, joka häntä kiinnostaa. Sen saatuaan hän kuvaa harjoittelutyön ja ilmoittautuu työharjoitteluun toimittamalla harjoitteluilmoituksen työharjoittelukoordinaattorille. Hyväksynnän jälkeen opiskelija aloittaa harjoittelun. Harjoittelun suorittamisen jälkeen opiskelija laatii siitä ohjeen mukaisen raportin työharjoitteluohjaajan hyväksyttäväksi.

Työharjoittelun toteutukseen kuuluvat seuraavat vaiheet:

- Työharjoitteluinfo
- Työharjoittelupaikan hankinta
- Työharjoitteluilmoituksen laatiminen ja toimittaminen työharjoittelukoordinaattorille
- Harjoittelun suorittaminen
- Raportin kirjoittaminen ja toimittaminen hyväksyttäväksi työharjoittelun ohjaajalle

Työharjoitteluesite, työharjoitteluohje ja lomakepohjat ilmoittautumiseen ja harjoittelun raportointiin löytyvät extranetistä myyntityön koulutusohjelman hakemistosta.

Työelämäyhteydet

Yritys tai yritykset, joissa opiskelija suorittaa harjoittelun.

Kansainvälisyys

Opiskelija voi suorittaa harjoittelun ulkomailla valitsemassaan yrityksessä.

Vastuopettaja(t)

Työharjoittelukoordinaattori Liisa Aarnio, Pasila

Arviointiperusteet

Opiskelija toimittaa työharjoittelun päätyttyä työharjoittelun ohjaajalle ohjeiden mukaisesti laaditun raportin. Työharjoittelun arviointina on hyväksyty/hylätty.

last modified 21.06.2010

Document Actions

- 

Kilpailustrategiat

Tunnus: WOR2LZ053

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin.

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 strategiaprosessin 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 käsitellään kasvustrategiat sekä yritysten yhteistyömuodot. Yrityksen tulevaisuuden mahdollisuuksia pohditaan skenaarioiden avulla. Opiskelu tapahtuu lähiopetuksessa teorian ja käytännön esimerkkien kautta. Lisäksi käsiteltäviä teorioita 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 yritys-elämän 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 yritys-esimerkkien 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.

Vastuopettaja(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 hyväksyttyä suoritusta ja läsnäoloa sovitussa tilaisuuksissa.

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tentti ja mahdollisesti teemakeskustelujen memot 40 %

Yritysanalyysin loppuraportti ja osallistuminen pienryhmäkeskusteluihin 40 %

Aktiivisuus 20 %

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

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 edeltävyyssehtoja.

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 ryhmätehtävistä. Opintojaksoon sisältyy asiantuntijaluentoja, joiden tarkoituksena on lisätä opiskelijan käytännön ymmärrystä yritysten kestävästä kehitystä edistävistä vastuullisesta toiminnasta. Opintojaksolla käytettävät oppimismenetelmät perustuvat osallistavaan ja kehittävään oppimiseen.

Vastuopettaja(t)

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

Rohweder, L. 2004. Yritysvastuu – Kestävästä kehitystä organisaatiotasolla. WS Bookwell Oy. Porvoo.

Rohweder, L. (toim.) 2008. Kasvaminen globaaliin vastuuseen – yhteiskunnan toimijoiden puheenvuoroja. Opetusministeriön julkaisuja <http://www.minedu.fi/OPM/julkaisut/>

Muu opintojaksolla annettava aineisto.

Arviointiperusteet

Ennakkotehtävät 40 %
Kirjallinen tentti 30 %
Harjoitukset 30 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Viestintä 1

Tunnus: COM1LZ002
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
Tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Viestinnän opinnoissa kehitetään suullisen ja kirjallisen ilmaisun taitoja ja perehdytään yritys- ja

yhteisöviestinnän periaatteisiin sekä teorian että käytännön harjoitusten avulla. Tavoitteena on, että opitut viestinnän tiedot ja taidot tukevat opiskelua ammattikorkeakoulussa ja tarjoavat perustan liike-elämän työtehtävissä toimimiseen.

Sisältö

- Viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteet
- Suullinen ja kirjallinen raportointi
- Liike-elämän tekstilajit ja asiakirjastandardi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 55 h

Lähitunneilla on luento-opetusta, opetuskeskusteluja, harjoituksia ja ryhmitöitä. Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely koostuvat itsenäisestä tekstien tuottamisesta ja muiden tekstien kommentoinnista, opetusmateriaalin lukemisesta sekä suullisten ja kirjallisten esitysten valmistelusta.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuuopettaja(t)

Hanna Tani, Pasila

Oppimateriaalit

Iisa, K. & Oittinen, H. & Piehl, A. 2006. Kielenhuollon käsikirja. 6. painos. Yrityskirjat Oy.

Kielitoimiston oikeinkirjoitusopas. 2008. Toim. Kankaapää S. & Heikkilä, E. & Korhonen, R. & Maamies, S. & Piehl, A. 3. painos. Kotimaisten kielten tutkimuskeskuksen julkaisuja 147.

Kortetjärvi-Nurmi, S. & Kuronen, M-L. & Ollikainen, M. 2008. Yrityksen viestintä. Edita Prima Oy.

Lohtaja, S. & Kaihovirta-Rapo, M. 2007. Tehoa työelämän viestintään. WSOYpro.

Luukkonen, M. 2006. Hauskaa kielenhuoltoa! Kielenhuollon opas. WSOY.

Arviointiperusteet

Kirjalliset harjoitustyöt 50 %

Suulliset esitykset 30 %

Läsnäolo ja osallistuminen opetukseen 20 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

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 että opitut viestinnän tiedot ja taidot tukevat myyjän ammatti-identiteettiä sekä tarjoavat käytännön työkaluja erilaisiin kirjallisiin ja suullisiin työelämän viestintätilanteisiin.

Sisältö

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 55 h

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

Vastuopettaja

Hanna Tani, 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 - ajatuksesta vaikutukseen. 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 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Rahoitus

Tunnus: ACC2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: Suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Laskentatoimen opintojakson ACC1LZ001

Oppimistavoitteet

Suoritettuaan opintojakson opiskelija

- ymmärtää rahoitusmarkkinoiden toiminnan peruseriaatteen ja yrityksen eri roolit rahoitusmarkkinoilla
- osaa soveltaa rahoituksen keskeisiä laskelmia kuten investointi- ja käyttöpääomalaskelmia
- ymmärtää rahoitusratkaisujen merkityksen myyjän työssä sekä ostavan että myyvän yrityksen näkökulmasta

Sisältö

Opintojakso tarkastelee yritysrahoitusta myyjän työn näkökulmasta erityisesti Business to Business

-myynnissä. Peruskäsitteiden sisäistämisen ohella opiskelija perehtyy käytännön työssä esiin tuleviin rahoitusratkaisuihin ja niiden vaikutukseen yrityksen päätöksentekoon.

- Rahoitusmarkkinat ja niiden merkitys erityyppisille yrityksille
- Rahoituksen peruskysymykset
- Investointipäätökset
- Käyttöpääoman hallinta
- Luottokaupan perusteet
- Kansainvälisen kaupan aiheuttamat riskit
- Rahoitusratkaisut osana myyntityötä

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla voi vieraillla työelämän edustajia.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen ja ryhmätyöskentely 53 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Pekka Palomäki, Pasila

Oppimateriaalit

Leppiniemi Jarmo, 2009 . Rahoitus, WSOY Helsinki , osittain
Muu opettajan osoittama materiaali

Arviointiperusteet

Kirjallinen koe 70 %

Etätehtävät ja harjoitukset 30 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Yritysoikeus

Tunnus: LAW1LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 2. lukukausi
Kieli: suomi
Opintojakson taso: perusopinnot
Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltävyyssehtoja.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija oppii hahmottamaan suomalaista oikeusjärjestelmää osana kansainvälistä oikeudellista yhteisöä ja kehittää valmiuksiaan vastuulliseen yhteiskunnan normit huomioon ottavaan liiketoimintaan. Ammatillisesti merkityksellisen juridisen tiedon hakemisen valmiudet ja soveltamisen edellytykset kehittyvät erityisesti markkinointiin ja kauppaan liittyen. Opiskelijan oma oikeudellinen ajattelukyky jäsentyy ja soveltamisvalmius kasvaa tukemaan muuta ammattikorkeakouluopiskelua.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- ymmärtää suomalaisen oikeusjärjestelmän pääpiirteet, aseman kansainvälisesti ja osana Euroopan unionia
- tuntee yrityksen ja sen sidosryhmien toimintaan liittyvän keskeisen normiympäristön
- pystyy itsenäisesti tekemään liiketoimintaan ja erityisesti myyntitoimintoihin liittyvät tavanomaiset oikeustoimet
- osaa ennakoida ratkaisujensa oikeudelliset vaikutukset
- osaa hakea juridista tietoa luotettavista lähteistä.

Sisältö

- Oikeusjärjestyksen yleiset perusteet
- Yhtiöoikeuden perusteet ja yritysmuodot
- Sopimus ja edustus
- Liikekauppa
- Kuluttajansuoja
- Markkinoinnin ja liikekilpailun sääntely

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla käsitellään työelämälähtöisiä oppimistehtäviä ja tuomioistuimissa käsiteltyjä oikeustapauksia.

Kansainvälisyys

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 28 h

Tentti 2 h

Itseohjautuvaa opiskelua 51 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Satu Pitkänen, Pasila

Marika Aho-Nissinen, Malmi

Oppimateriaalit

Suojanen, Kalevi – Savolainen, Hanna – Vanhanen, Pekka: Opi oikeutta 1, Jyväskylä 2008.

Suojanen, K. & Ojajarvi, J. & Savolainen, H. & Vainio, P. Vanhanen, P.: Opi oikeutta 2, Helsinki 2009

Opettajan tuottama materiaali

Arviointiperusteet

Oppimistehtävien suorittaminen ja lähiopetuksessa osoitettu aktiivisuus 50 %

Tentti 50 %

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Työoikeus

Tunnus: LAW2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opiskelija perehtyy työsopimuksen tekemiseen ja sen soveltamisen oikeudellisiin reunaehtoihin

sekä työsuhteessa toimimista koskeviin sääntöihin. Opiskelija kykenee soveltamaan työoikeuden normeja ja muita oikeudellisia tietolähteitä käytännön ongelmanratkaisutilanteissa. Opiskelija ymmärtää työnantajan ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet. Opiskelija ymmärtää työsuojelun ja työturvallisuuden merkityksen työsuhteessa. Opiskelija tutustuu oikeudelliselta kannalta työsuhteen eri vaiheisiin työsopimuksen laatimisesta sen päättymiseen.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään työlainsäädännön keskeistä normistoa ja oikeuskäytäntöä sekä säännösten soveltamista yritystasolla.

Opintojaksolla käsiteltävät asiat ovat:

- Työsopimusjärjestelmä ja työehtosopimusten suhde työlainsäädäntöön
- Työsuhteen käsite, epätyypilliset työsuhteet ja työsuhteen ehtojen muuttaminen
- Työnantajan ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet
- Yksityisyyden suoja ja henkilötietojen käsittely työsuhteessa
- Palkan määräytyminen, työaika ja vuosiloma
- Työsuojelu ja työturvallisuus
- Lomauttaminen
- Työsuhteen päättäminen
- Osallistumisjärjestelmät
- Erimielisyyksien ratkaiseminen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetusta 32 h

Itsenäistä opiskelua 98 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Marjukka Laine

Oppimateriaalit

Hietala, H., Kahri, T. ja Kaivanto K. 2009. Työsopimuslaki käytännössä. Edita. Helsinki

Äimälä, M. 2007. Käytännön työoikeutta esimiehille. WSOYPro. Helsinki

Tiitinen, S. ja Kröger, T. 2008. Työsopimusoikeus. Talentum. Helsinki

Virtuaalisessa oppimisympäristössä oleva ja muu ohjaajan linkittämä materiaali

Keskeinen työoikeutta koskeva lainsäädäntö

Arviointiperusteet

Tentti 80 %

Oppimistehtävät 20 %

last modified 02.06.2010

Document Actions

- 

Myynnin juridiikka

Tunnus: LAW2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Yritysoikeus -opintojakson tai laajuudeltaan ja vaatimustasoltaan vastaavat opintokokonaisuudet.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii hahmottamaan laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita. Opiskelija oppii tulkitsemaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä. Opiskelija ymmärtää sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Kurssilla keskitytään ns. case harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista. Opiskelija ymmärtää sopimusrikkomusten eri seuraamuksia. Lisäksi opintojaksolla käsitellään myyntiin liittyviä eettisiä kysymyksiä kuten esimerkiksi asiakastietojen hyödyntäminen ja tietojenvaihto. Kurssin suoritettuaan opiskelija ymmärtää myös kilpailuoikeuden perussisällön. Kurssilla on sanastoa englanniksi.

Sisältö

Opintojaksolla käsiteltävät asiat ovat:

- Sopimuksen oikeudellinen viitekehys
- Neuvottelut, aiesopimus, salassapito
- Hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys)
- Lainvalinnan merkitys

- Velvoitteet, vastuut ja vastuunrajoitukset
- Yritystuotevastuu, riski ja sen hallinta
- Jakelu- ja toimitussopimusten erityispiirteet
- Sopimuksen muutostilanteet ja irtautuminen
- Sopimusperusteinen korvaus
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Immateriaalioikeuden perusteet
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuoja ja asiakastietojen hyödyntäminen
- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeus

Kansainvälisyys

Opintojaksolla käsitellään sopimuksia kansainvälisestä näkökulmasta. Kurssilla on sanastoa rinnakkain englanniksi sekä osa aineistosta on englanniksi.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuuopettaja(t)

Marika Aho-Nissinen, Malmi

Satu Pitkänen, Pasila

Oppimateriaalit

Jaakkola T. – Sorsa K. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja sopimuksissa. Business Edita 2005.

Koivumäki E. – Häkkänen P. Markkinointijuridiikka 2010. Kauppakamari 2010.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Tentti, ryhmätyöt ja yksilöharjoitukset , osallistumisaktiivisuus

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ013 (osat A ja B)

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson 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

Vastuopettaja(t)

Jari Luomakoski
Tommi Turunen

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

Vastuopettaja(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 %

last modified 07.06.2010

Document Actions

- 

Asiakkuuksien ja myynnin johtaminen

LEA2LZ004

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojaksot Henkilökohtainen myyntityö (SEL1LZ002) ja Ratkaisumyynti (SEL2LZ004) tai vastaavat opinnot.

Opintojakso muodostuu kolmesta erillisestä osasta:

1. Myynnin johtaminen (lukukauden 2010 - 2011 toisella periodilla)
2. Asiakkuuksien johtaminen (lukukauden 2010 - 2011 toisella periodilla)
3. Myynnin juridiikka (lukukauden 2010 - 2011 ensimmäisellä periodilla)

Myynnin johtaminen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suorittamisen jälkeen opiskelija

- ymmärtää myynnin johtamista asioiden johtamisen näkökulmasta.
- ymmärtää myynnin johtamisen eri osa-alueet ja niiden merkityksen.
- ymmärtää myynnin johtamisen ja sen eri osa-alueiden yhteyden strategian toteutukseen.

Sisältö

- Myynnin potentiaalın arviointi ja myynnin ennustaminen
- Myyntikanavan valinta
- Myyntibudjetointi
- Myynnin organisointi ja osaaminen eri tehtävissä (HR Chally-assessment)
- Myyntipiirien ja tavoitteiden määrittäminen
- Suorituksen arviointi
- Myyntisuppilon johtaminen (pipeline management, funnel)
- Opportunity management

Oppimis- ja opetusmenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 50 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä.

Lähiopetus muodostuu luennoista, asiantuntijavierailuista, mahdollisista yritysvierailuista, ryhmäkeskusteluista ja neuvotteluharjoituksista.

Itsenäisenä työskentelynä opiskelija työstää opiskelluista asioista oppimiskansion. Ryhmätyönä työstetään mahdollisen yhteistyökumppanille myyntisuunnitelma.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolle kutsutaan kumppaniverkostosta yrityksiä kertomaan myynnin johtamisesta ja mahdollisuuksien mukaan vieraillaan ryhmän kanssa näissä yrityksissä tutustumassa niiden myynnin johtamiseen.

Vastuupettaja

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

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

Muu opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kahdesta osasta:

Oppimisraportti ja portfolio 60 %

Aktiivisuus 40 %

Asiakkuuksien johtaminen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- ymmärtää liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden.
- ymmärtää erilaisia asiakkaan arvon tuottamisen prosesseja ja arjen käytäntöjä.
- osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti.

Sisältö

Opiskelijat oppivat keskeiset asiat asiakkuuksien johtamisesta käyttäen erilaisia oppimismetodeja.

Opintojakson aihealueet ovat:

- Asiakkuuksien johtamisen strateginen lähestyminen
- Perusteet asiakkaan käyttäytymisen ja arjen ymmärtämisestä
- Prosessinäkökulma arvon tuottamisessa
- Prosessien toteuttaminen asiakkuuden elinkaaren eri vaiheissa
- Asiakkaan sitouttaminen ja uskollisuus
- Asiakkuuskannattavuuden mittaaminen.

Opetus ja oppimismenetelmät

Oppimismenetelmät ovat yhdistelmä erilaisia oppimisen muotoja, kuten lähiopetus, virtuaalinen oppiminen ja PBL-pedagogiikka sekä myös itsenäistä opiskelua.

Työelämäyhteydet

Opettaja ilmoittaa opintojakson alussa yrityskumppanin, jonka kanssa yhteistyö tapahtuu.

Vastuopettaja

Minna Saukkonen

Oppimateriaalit

Payne A. 2006. Handbook of CRM. Achieving the Excellence in Customer Management. Butterwoth- Heinemann.

Hellman K. 2005. Asiakasjohtamisen työkirja. WSOY.

Arantola A. & Korkman O. 2010. Arki. Eväitä uuteen asiakaslähtöisyyteen. WSOYPro
Linkit, artikkelit ja muu opettajan osoittama materiaali

Arviointiperusteet

Virtuaalitentti 30 %

Tiimiraportti 40 %

Virtuaalinen yksilötyö 30 %

Myynnin juridiikka

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii hahmottamaan laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita. Opiskelija oppii tulkitsemaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä. Opiskelija ymmärtää sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Opintojaksolla keskitytään ns. case harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista. Opiskelija ymmärtää sopimusrikkomusten eri seuraamuksia. Lisäksi opintojaksolla käsitellään myyntiin liittyviä eettisiä kysymyksiä kuten esimerkiksi asiakastietojen hyödyntäminen ja tietojenvaihto. Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää myös kilpailuoikeuden perussisällön. Kurssilla on sanastoa englanniksi.

Sisältö

Opintojaksolla käsiteltävät asiat ovat:

- Sopimuksen oikeudellinen viitekehys
- Neuvottelut, aiesopimus, salassapito
- Hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys)
- Lainvalinnan merkitys
- Velvoitteet, vastuut ja vastuunrajoitukset
- Yritystuotevastuu, riski ja sen hallinta
- Jakelu- ja toimitussopimusten erityispiirteet
- Sopimuksen muutostilanteet ja irtautuminen
- Sopimusperusteinen korvaus
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Immateriaalioikeuden perusteet
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuoja ja asiakastietojen hyödyntäminen

- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeus

Kansainvälisyys

Opintojaksolla käsitellään sopimuksia kansainvälisestä näkökulmasta. Kurssilla on sanastoa rinnakkain englanniksi sekä osa aineistosta on englanniksi.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Marika Aho-Nissinen, Malmi

Oppimateriaalit

Jaakkola T. – Sorsa K. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja sopimuksissa. Business Edita 2005.

Koivumäki E. – Häkkänen P. Markkinointijuridiikka 2010. Kauppakamari 2010.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Tentti, ryhmätyöt ja yksilöharjoitukset , osallistumisaktiivisuus

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Myynnin johtaminen

Tunnus: SEL2LZ007

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus : 5. lukukausi

Kieli : suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojaksot Henkilökohtainen myyntityö SEL1LZ002, Ratkaisumyynti SEI2LZ004 ja Asiakkuuksien johtaminen MAR2LZ001 tai vastaavat opinnot.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suorittamisen jälkeen, opiskelija

- ymmärtää myynnin johtamista asioiden johtamisen näkökulmasta
- ymmärtää myynnin johtamisen eri osa-alueet ja niiden merkityksen
- oppii myynnin johtamisen työkaluja
- ymmärtää myynnin johtamisen ja sen eri osa-alueiden yhteyden strategian toteutukseen

Sisältö

- Myynnin potentiaalın arviointi ja myynnin ennustaminen
- Myyntikanavan valinta
- Myyntibudjetointi
- Myynnin organisointi ja osaaminen eri tehtävissä (HR Chally-assessment)
- Myyntipiirien ja tavoitteiden määrittäminen
- Suorituksen arviointi
- Myyntisuppilon johtaminen (pipeline management, funnel, opportunity management)

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 50 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä.

Lähiopetus muodostuu luennoista, asiantuntijavierailuista, mahdollisista yritysvierailusta, ryhmäkeskusteluista ja neuvotteluharjoituksista.

Itsenäisenä työskentelynä opiskelija työstää opiskelluista asioista oppimiskansion. Ryhmätyönä työstetään mahdollisen yhteistyökumppanille myyntisuunnitelma.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolle kutsutaan kumppaniverkostosta yrityksiä kertomaan myynnin johtamisesta ja mahdollisuuksien mukaan vierailaan ryhmän kanssa niissä tutustumassa heidän myynnin johtamiseen.

Vastuopettaja

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

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

Arviointiperusteet

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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kahdesta osasta:

Oppimisasiaportti ja portfolio 60 %

Aktiivisuus 40 %

last modified 18.06.2010

Document Actions

- 

Logistiikka

Tunnus: LOG1LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Opetuskieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön koulutusohjelman pakolliset 1. lukukauden opinnot.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa ja ymmärtää

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

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään seuraavia teemoja:

- Logistiikan määritelmät

- Tilaus-toimitusprosessi
- Varasto- ja kuljetusprosessit
- Ostoprosessit
- Jit
- Supply chain

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h
 Ryhmätyöskentely 20 h
 Itsenäinen opiskelu 25 h
 Tenti 4 h

Vastuopettaja

Jari Luomakoski

Oppimateriaali

Ritvanen Virpi ja Koivisto Eija 2007. Logistiikka PK-Yrityksissä, WSOY

Muuta lukemista:

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

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

Karrus, Kaij 2001. Logistiikka. WSOY.

Heizer, Jay & Render, Barry 2004 . Principles of Operations Management. . Prentice Hall.

Luentomateriaali verkossa, erilaiset artikkelit ja monisteet

Arviointi

Kirjallinen tentti 50%
 Tuntiaktiivisuus 10%
 Ryhmätyöt 40%

last modified 21.06.2010