

Myyntityön koulutusohjelma

HAAGA-HELIAN myyntityön koulutusohjelma on Suomen ensimmäinen korkeakoulutasoinen, vaativiin henkilökohtaisen myyntityön tehtäviin valmentava koulutusohjelma.

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

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

last modified 26.07.2010

Koulutusohjelman tavoitteet

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

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

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

last modified 26.07.2010

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus

Koulutusohjelman rakenne ja laajuus

Myyntityön koulutusohjelma	Opintopisteet
Perusopinnot	60
Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön	30
Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö	30
Ammattiopinnot	90
Myynnin ammattilainen työyhteisössä	33
Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit	30
Business Management	27
Vapaasti valittavat opinnot (Ammatillisen osaamisen syventäminen)	15
Työharjoittelu	30
Opinnäytetyö	15
Yhteensä	210

Koulutusohjelman sisältö

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

last modified 26.07.2010

Opetussuunnitelma

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

Lukukausiteemat ja niihin kuuluvat opintojaksot

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

Myyntityö ammattina

Viestintä I

Yritystoiminnan perusteet

Tietojenkäsittely
Business English
English Brush-Up
Matematiikan johdantokurssi
Myyntityön matematiikka I
Ruotsin kielen perusteita
Repetera svenska

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

Affärsvenska I
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet
Henkilökohtainen myyntityö
Myyntityön matematiikka II
Laskentatoimi
Yritysoikeus
Logistiikka

3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä, 30 op

Organisaatiokäyttäytyminen
Itsensä johtaminen ja tiimityö
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä
Sales Presentations and Negotiation
Affärsvenska II
Viestintä II
Työoikeus

4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit, 30 op

Rahoitus
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu
Toiminnanohjaus
Ratkaisumyynti
Yritystyöskentely
Asiakkuuksien johtaminen

5. lukukausi: Liikkeenjohto, 27 op

Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö
Kilpailustrategiat
Myynnin johtaminen
Myynnin esimiestyö
Myynnin juridiikka
International Sales Competence

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

Vapaasti valittavat opinnot
Työharjoittelu
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja
Opinnäytetyö

last modified 10.08.2010

Opintojaksoluettelo

Kaikki myyntityön koulutusohjelman opinnot on lueteltu alla olevassa taulukossa. Opintojaksojen tunnukset on linkitetty opintojaksojen kuvauksiin.

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
Perusopinnot		60
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärssvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Ammattiopinnot		90
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		
Viestintä II	COM2LZ002	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Myynnin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Affärssvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	CSR2LZ032	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ001	6
Sales Presentations and Negotiation	ENG2LZ002	3
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Myynnin johtaminen	SEL2LZ007	3
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myynnin juridiikka	LAW2LZ001	3
Työoikeus	LAW2LZ002	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
<i>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot</i>		

Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta		
Vapaasti valittavat opinnot		15
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	SEL8LZ001	3
Competence Management Best Seller Competition - myyntikilpailu	LEA8LZ001 SEL8LZ002	3 1
English Brush-Up	ENG8LZ001	3
Matematiikan johdantokurssi	MAT8LZ001	3
Ruotsin kielen perusteita *	SWE8LZ003	3
Repetera svenska *	SWE8LZ004	3
Työharjoittelu		30
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Opinnäytetyö	THE7LZ001	15
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä	THE7LZ001B	0
Kypsyysnäyte	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

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

last modified 01.09.2010

Opintojen suositeltava suoritusjärjestys

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
1.lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön		30
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6

Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö		30
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärsvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä		30
Viestintä II	COM2LZ002	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Työoikeus	LAW2LZ002	3
Sales Presentations and Negotiations	ENG2LZ002	3
Affärsvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit		30
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	CSR2LZ032	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	6
5. lukukausi: Business Management		27
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myynnin johtaminen	SEL2LZ007	3
Myynnin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Myynnin juridiikka	LAW2LZ001	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen		63
Vapaasti valittavia opintoja (ks. opintojaksoluettelo)		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Kypsyysnäyte (osa C)	THE7LZ001B	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

last modified 26.08.2010

HOPS

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

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