

Myyntityön koulutusohjelma 2013 - 2014

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

Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa

Tutkintonimike:	Tradenomi
Tutkintotaso:	AMK-tutkinto
Ohjelman laajuus:	210 opintopistettä
Ohjelman kesto:	3,5 vuotta
Opiskelumuoto:	Haettavissa päiväohjelmaan Lue tutkintosäännöstä >>
Arviointi:	Tutustu arviointiprosessin >>
Tutkintovaatimukset:	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, pakollinen harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:	Tutustu HAAGA-HELIA:n aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin >>
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	Tutustu nuorten yhteishaun valintaperusteisiin ja hakuun 2013 Tutustu nuorten yhteishaun valintaperusteisiin ja hakuun 2014- kevät
Jatko-opinnot:	Erikoistumisopinnot HAAGA-HELIAssa >> Ylempi AMK-tutkinto: Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma, Pasila >> Yliopisto-opinnot

Sijoittuminen työelämään

Kansainvälistyminen

Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa

Myyntityön koulutusohjelman profiili

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyyntin toimintaympäristöissä. Myyntin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat ja monipuoliset liiketalouden opinnot.

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

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa. Yhteistyömuotoja on kuvattu sivuilla www.salesforum.fi.

Koulutuksen tavoitteet

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

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

Ammatillinen kasvu

Yritysmyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityön koulutusohjelmasta valmistuva tradenomi on myynnin, asiakaspalvelun ja asiakkuuksien rakentamisen osaaja. Tulevia ammattinimikkeitä ovat esimerkiksi myyntipäällikkö, myyntineuvottelija, tuoteryhmäpäällikkö, ostaja, myymäläpäällikkö, avainasiakaspäällikkö, aluemyyntipäällikkö, myyntiedustaja tai ketjupäällikkö. Tutkinto yhdistettynä myynnin työkokemukseen antaa hyvät mahdollisuudet edetä uralla erilaisissa myyntiorganisaatioissa myynnin, myynnin tuen ja asiakkuuksien hallinnan johtotehtäviin.

Lukukausiteemat

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

Opiskelijan ammatillinen kehittyminen

Opetussuunnitelma

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

Lisätietoja:

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

[Opintojaksoluettelo >>](#)

[Opintojen suoritusjärjestys >>](#)

[Yhteystiedot >>](#)

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, Myyntityön ko

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

Opintojaksoluettelo - Myyntityön koulutusohjelma

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
Vastuullinen liiketoiminta - Corporate Responsibility	CSR2LZ001	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

Vaihtoehtoiset ammattiopinnot

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	LEA8LZ001	3
Best Seller Competition -myyntikilpailu	SEL8LZ002	1
English Brush-Up	ENG8LZ001	3
Matematiikan johdantokurssi	MAT8LZ002	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

Opintojen suoritusjärjestys - Myyntityön koulutusohjelma

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opintopisteet
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
Vastuullinen liiketoiminta, Corporate Responsibility	CSR2LZ001	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	6

5. lukukausi: Liikkeenjohto **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

Yhteystiedot

HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu
Myyntityön koulutusohjelma
Ratapihantie 13
00520 HELSINKI
Puh. (09) 229 611

Koulutusohjelmajohtaja

Tuula Korhonen, [tuula.korhonen\(at\)haaga-helia.fi](mailto:tuula.korhonen@haaga-helia.fi)

Opintotoimisto

[Pasila](#)>>

Opinto-ohjaaja

Salme Rautiainen, [salme.rautiainen\(at\)haaga-helia.fi](mailto:salme.rautiainen@haaga-helia.fi)

Liiketalouden koulutusyksikön johtaja

Vararehtori Teemu Kokko