

# Myyntityön koulutusohjelma

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

## Myyntityön koulutusohjelma pähkinäkuoressa

<b>Tutkintonimike:</b>	Tradenomi
<b>Tutkintotaso:</b>	AMK-tutkinto
<b>Ohjelman laajuus:</b>	210 opintopistettä
<b>Ohjelman kesto:</b>	3,5 vuotta
<b>Opiskelumuoto:</b>	Haettavissa päiväohjelmaan <ul style="list-style-type: none"><li>• Lue <a href="#">tutkintosäännöstä</a> &gt;&gt;</li><li>• Tutustu <a href="#">arviointiprosessin</a> &gt;&gt;</li></ul>
<b>Arviointi:</b>	
<b>Tutkintovaatimukset:</b>	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, pakollinen harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
<b>Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:</b>	Tutustu Haaga-Helian <a href="#">aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin</a> >> Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 § 25
<b>Hakukelpoisuus ja hakeminen:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tutustu hakutietoihin <a href="http://www.opintopolku.fi">www.opintopolku.fi</a> -sivustolla ennen haku!</li><li>• Ylempi AMK-tutkinto: <a href="#">Liiketoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Pasila</a> &gt;&gt;</li></ul>
<b>Jatko-opinnot:</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Yliopisto-opinnot</li></ul>
<b>Sijoittuminen työelämään</b>	
<b>Kansainvälistyminen</b>	
<b>Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa</b>	

## Myyntityön koulutusohjelman profiili

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

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

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa.

## **Koulutuksen tavoitteet**

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

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 >>](#)

Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

# Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, Myyntityön ko

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

## Koulutusohjelman sisältö

Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelmasta valmistuvan tradenomin myyntiosaaminen muodostuu liiketoimintaosaamisesta, myynti- ja asiakasosaamisesta, johtamistaidoista, viestintä- ja

vuorovaikutustaidoista sekä tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaamisesta. Tarkempi koulutusohjelman sisältö on opetussuunnitelmassa ja opintojaksoluettelossa.

Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

# Opintojaksokuvaukset

## Myyntityön koulutusohjelma

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opintopisteet
<b>Perusopinnot</b>		<b>60</b>
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	<a href="#">BUS1LZ002</a>	12
Viestintä I	<a href="#">COM1LZ002</a>	3
Myyntityö ammattina	<a href="#">SEL1LZ003</a>	3
Business English	<a href="#">ENG1LZ001</a>	3
Tietojenkäsittely	<a href="#">TOO1LZ001</a>	6
Myyntityön matematiikka I	<a href="#">MAT1LZ001</a>	3
Henkilökohtainen myyntityö	<a href="#">SEL1LZ002</a>	6
Laskentatoimi	<a href="#">ACC1LZ002</a>	6
Yritysoikeus	<a href="#">LAW1LZ002</a>	3
Logistiikka	<a href="#">LOG1LZ001</a>	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	<a href="#">MAR1LZ001</a>	6
Affärssvenska I	<a href="#">SWE1LZ001A</a>	3
Myyntityön matematiikka II	<a href="#">MAT1LZ002</a>	3
<b>Ammattiopinnot</b>		<b>90</b>
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		

Viestintä II	<a href="#">COM2LZ002</a>	3
Rahoitus	<a href="#">ACC2LZ001</a>	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	<a href="#">LEA2LZ002</a>	3
Organisaatiokäyttäytyminen	<a href="#">LEA2LZ005</a>	6
Myyntin esimiestyö	<a href="#">LEA2LZ007</a>	3
Affärssvenska II	<a href="#">SWE1LZ001B</a>	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	<a href="#">MET2LZ001</a>	9
Ratkaisumyynti	<a href="#">SEL2LZ004</a>	6
Yritystyöskentely	<a href="#">SEL2LZ005</a>	9
Vastuullinen liiketoiminta - Corporate Responsibility	<a href="#">CSR2LZ001</a>	3
Toiminnanohjaus	<a href="#">LOG2LZ001</a>	6
Sales Presentations and Negotiation	<a href="#">ENG2LZ002</a>	3
Asiakkuuksien johtaminen	<a href="#">MAR2LZ001</a>	3
International Sales Competence	<a href="#">SEL2LZ006</a>	6
Myyntin johtaminen	<a href="#">SEL2LZ007</a>	3
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	<a href="#">ECO2LZ002</a>	6
Myyntin juridiikka	<a href="#">LAW2LZ001</a>	3
Työoikeus	<a href="#">LAW2LZ002</a>	3
Kilpailustrategiat	<a href="#">WOR2LZ053</a>	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	<a href="#">MET2LZ002</a>	3

*Vaihtoehtoiset ammattiopinnot*

Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta

<b>Vapaasti valittavat opinnot</b>		<b>15</b>
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	<a href="#">SEL8LZ001</a>	3
Myyntin kansainvälinen viikko	<a href="#">SEL8LZ006</a>	3
Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen	<a href="#">SEL8LZ002</a>	1

Täydennä myyntiosaamistasi!	<a href="#">SEL8LZ007</a>	3
Rainmaker Leijona-Akatemia	<a href="#">SEL8LZ008</a>	3
Trainers' House Growth Academy (THGA)	SEL8LZ009	3
English Brush-Up	<a href="#">ENG8LZ001</a>	3
Matematiikan johdantokurssi	<a href="#">MAT8LZ002</a>	3
Ruotsin kielen perusteita *	<a href="#">SWE8LZ003</a>	3
Repetera svenska *	<a href="#">SWE8LZ004</a>	3
Ostotoiminta	<a href="#">LOG8LZ001</a>	6
Asiakastapahtuman järjestäminen	<a href="#">SEL8LZ005</a>	3
<b>Työharjoittelu</b>		<b>30</b>
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	<a href="#">PLA6LZ001A, B ja C</a>	30
<b>Opinnäytetyö</b>	<b>THE7LZ003</b>	<b>15</b>
Opinnäytetyö	<a href="#">THE7LZ003</a>	15
Kypsyysnäyte	<a href="#">THE7LZ001C</a>	0
<b>Yhteensä</b>		<b>210</b>

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

Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

## 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
----------------------------	--------	---------------

<b>1. lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön</b>		<b>30</b>
Yritystoiminnan perusteet	<a href="#">BUS1LZ002</a>	12
Viestintä I	<a href="#">COM1LZ002</a>	3
Myyntityö ammattina	<a href="#">SEL1LZ003</a>	3
Business English	<a href="#">ENG1LZ001</a>	3
Tietojenkäsittely	<a href="#">TOO1LZ001</a>	6
Myyntityön matematiikka I	<a href="#">MAT1LZ001</a>	3
<b>2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö</b>		<b>30</b>
Henkilökohtainen myyntityö	<a href="#">SEL1LZ002</a>	6
Laskentatoimi	<a href="#">ACC1LZ002</a>	6
Yritysoikeus	<a href="#">LAW1LZ002</a>	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	<a href="#">MAR1LZ001</a>	6
Affärsvenska I	<a href="#">SWE1LZ001A</a>	3
Myyntityön matematiikka II	<a href="#">MAT1LZ002</a>	3
Logistiikka	<a href="#">LOG1LZ001</a>	3
<b>3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä</b>		<b>30</b>
Viestintä II	<a href="#">COM2LZ002</a>	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	<a href="#">LEA2LZ002</a>	3
Organisaatiokäyttäytyminen	<a href="#">LEA2LZ005</a>	6
Työoikeus	<a href="#">LAW2LZ002</a>	3
Sales Presentations and Negotiations	<a href="#">ENG2LZ002</a>	3
Affärsvenska II	<a href="#">SWE1LZ001B</a>	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	<a href="#">MET2LZ001</a>	9
<b>4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit</b>		<b>30</b>
Ratkaisumyynti	<a href="#">SEL2LZ004</a>	6
Yritystyöskentely	<a href="#">SEL2LZ005</a>	9

Asiakkuuksien johtaminen	<a href="#">MAR2LZ001</a>	3
Vastuullinen liiketoiminta, Corporate Responsibility	<a href="#">CSR2LZ001</a>	3
Rahoitus	<a href="#">ACC2LZ001</a>	3
Toiminnanohjaus	<a href="#">LOG2LZ013</a>	6
<b>5. lukukausi: Liikkeenjohto</b>		<b>31,5</b>
International Sales Competence	<a href="#">SEL2LZ006</a>	6
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	<a href="#">ECO2LZ002</a>	6
Myyntin johtaminen	<a href="#">SEL2LZ007</a>	3
Kilpailustrategiat	<a href="#">WOR2LZ053</a>	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	<a href="#">MET2LZ002</a>	3
Opinnäytetyötoteutus 1	<a href="#">THE7LZ001A</a>	7,5
<b>6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen</b>		<b>63</b>
Myyntin esimiestyö	<a href="#">LEA2LZ007</a>	3
Myyntin juridiikka	<a href="#">LAW2LZ001</a>	3
Opinnäytetyötoteutus 2	<a href="#">THE7LZ001A</a>	7,5
Vapaasti valittavia opintoja (ks. opintojaksoluettelo)		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	<a href="#">PLA6LZ001A, B ja C</a>	30
Kypsyysnäyte (osa C)	<a href="#">THE7LZ001B</a>	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	<a href="#">THE7LZ001C</a>	0
<b>Yhteensä</b>		<b>210</b>

Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

## Yhteystiedot, myyntityön koulutusohjelma

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



## **Koulutusohjelmajohtaja**

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

## **Opintotoimisto**

[Pasila](#)>>

## **Opinto-ohjaaja**

Salme Rautiainen, salme.rautiainen(at)haaga-helia.fi

Kirsi Lehtoviita, kirsi.lehtoviita(at)haaga-helia.fi

## **Liiketalouden koulutusyksikön johtaja**

Vararehtori Minna Hiillos