

Myyntityön koulutusohjelma

[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
Arviointi:	Lue tutkintosäännöstä >> 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-Helian aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin >>
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 § 25 Tutustu hakutietoihin www.opintopolku.fi -sivustolla ennen hakua!
Jatko-opinnot:	Ylempi AMK-tutkinto: Liiketoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Pasila >> Yliopisto-opinnot
Sijoittuminen työelämään	
Kansainvälistyminen	
Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa	

Myyntityön koulutusohjelman profiili

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaatimaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyynnin toimintaympäristöissä. Myynnin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat ja monipuoliset liiketalouden opinnot. Koulutamme vahvan myyjäidentiteetin omaksuneita myyntityön ja asiakassuhteiden kehittämisen ammattilaisia. Myyntityön oppimista tukevat vaihtelevat pedagogiset menetelmät. Läpäiseviä periaatteita koulutusohjelmassa ovat monikielisyys ja -kulttuurisuus sekä eettinen ja vastuullinen toiminta. Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa.

Koulutuksen tavoitteet

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

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

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 ammatillainen 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 >>](#)

Yritystoiminnan perusteet

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 ongelmaperustaisen 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

PBL-virikkeiden soveltaminen yrityksiin

Yritysraportin laatiminen

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelijat rakentavat tietoa yhdessä viikoittaisissa PBL-tutoriaaleissa. Luennot ja työpajat tukevat itseopiskelua ja ryhmätyötä.

Opiskelijaryhmät kokoontuvat itsenäisesti projektikokouksiin. Seuraava aika-arvio on viitteellinen.

Tutoriaalit 36 h

Luennot 20 h

Projektiryhmän kokoukset 28 h

Yritysraporttien suulliset esitykset 6 h

Itsenäinen työskentely ja ryhmätyö 229 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Riku Hytönen, Pasila

Pirjo Purovesi, Pasila

Tommi Turunen, Pasila

Oppimateriaalit

Bergström S. & Leppänen A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita, Helsinki.

Viitala R., Jylhä E. 2013. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän liiketoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Alahuhta, M. 2015. Johtajuus – kirkas suunta ja ihmisten voima. Docendo

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija osaa tunnistaa, luetaa ja yhdistää tärkeitä teoreettisia käsitteitä	Opiskelija osaa kuvailla tarkoituksenmukaisia käsitteitä ja soveltaa niitä uusiin asiayhteyksiin. Osaa yhdistää keskeisiä teoreettisia käsitteitä käytännön tehtävään kokonaiskuvan hahmottamiseksi	Tosielämän esimerkkejä, jotka tukevat tai haastavat teoriaa, ovat tarkoituksenmukaisia ja osuvia. Opiskelija käyttää ja yhdistää teorioita esittäessään omia malleja. Opiskelija on tietoinen eriävistä näkemyksistä, jotka liittyvät esittämään tietoon. Opiskelija käyttää teoriaa ja erityisterminologiaa hyvin osuvasti. Opiskelija selittää kokonaisnäköyksen niin selkeästi ja loogisesti, että muut opiskelijat oppivat paljon. Hän pohtii oppimisprosessiaan ja selittää, miten tutkittu aineisto on vaikuttanut ajatteluun. Hän käyttää muiden opiskelijoiden näkemyksiä kehittääkseen omaa ajatteluaan ja näkee yhteyden eriävien näköyksen välillä
Taidot	Opiskelija osaa myös osittain kuvailla teoriaa, mutta on suurin vaikeuksia selittää käytännön tehtävää käyttämällä tarkoituksenmukaisia teoreettisia käsitteitä.	Opiskelija epäilee osittain osaamistaan ja käyttää teoreettisia käsitteitä joskus vaivallisesti, kun kyseessä on syvällisempi tietämys.	Opiskelija tuottaa aina uusia ja hyödyllisiä ideoita. Hän kyseenalaistaa erilaisia näköyksiä. Hän perustelee mielipiteensä ja ideansa hyvin selkeästi, niin että toiset ymmärtävät. Päättely näkyy aina keskustelussa. Opiskelija perustelee esittämänsä haasteet ja tarjoaa vaihtoehtoisia hypoteeseja. Hän tekee päättelynsä muille tiettäväksi. Opiskelija psaa siirtyä näköyksestä toiseen ja testata niitä. Tarvittaessa hän pystyy omaksuma toisen henkilön näköyksen ja arvioimaan sitä kriittisesti. Opiskelija reagoi ajatuksella siihen, mitä muut ovat ilmaisseet ja kehittää sitä edelleen. Opiskelija esittää ja vaatii tarkkaa ja tarkoituksenmukaista tietoa käsiteltävästä aiheesta. Hän käyttää aiheeseen liittyviä todisteita tai viittauksia väitteiden tueksi.
Pätevyys	Joskus, mutta harvoin, opiskelija tuottaa uusia ideoita ja kyseenalaistaa muiden opiskelijoiden näköyksiä. Opiskelija esittää joskus kysymyksiä, ellei ymmärrä. Perustelut ovat usein epäloogisia, mutta opiskelija osoittaa pyrkimystä tarkasteltavan asian pohtimiseksi. Hän ymmärtää erilaisia jäsentelyjä ja ongelmia, kun joku muu selittää ne.	Opiskelija tuottaa usein uusia ideoita ja kyseenalaistaa eri näköyksiä. Perustelut ovat useimmiten loogisia. Opiskelija onnistuu usein esittämään näköyksensä selkeästi muille. Opiskelija osaa tehdä loogisia jäsentelyjä ja selittää ne melko selkeästi. Hän hahmottaa usein ongelmia ja löytää tarkoituksenmukaisia ratkaisuja.	

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tutoriaalityöskentely 35 %

Tutoriaalimuistiinpanot 10%

Käsittekartat ja muut tehtävät 15 %

Yritysraportti 30 %

Yritysraportin suullinen esitys 10 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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
- Haaga-Helian raportointiohjeet ja lähdeviittaukset
- Työnhaun asiakirjat
- Liike-elämän tekstilajit ja asiakirjastandardi

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla tehdään yritystoimintaan liittyvä projektityö (linkittyy Yritystoiminnan perusteet -opintojakson kanssa).

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 54 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Lähtunneilla on luento-opetusta, opetuskeskusteluja, harjoituksia ja ryhmätöitä. 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 (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Johanna Mäkeläinen

Oppimateriaalit

Aulanko. 2005. Rohkeasti puhumaan – luonteva esiintyminen. WSOY.

Honkala, Kortetjärvi-Nurmi, Rosenström & Siira-Jokinen. 2009. LINKKI. Työyhteisön viestintä. Edita.

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

Juholin, E. 2013. Communicare! Kasva viestinnän ammattilaiseksi. 5. uudistettu painos. Management Institute of Finland MIF. Helsinki

Kielitoimiston oikeinkirjoitusopas. 2008. Toim. Kankaanpää 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.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joiltakin osin viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteita ja ymmärtää välttävästi viestintätaitojen merkityksen työ- ja liike-elämässä	Opiskelija tuntee viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteet melko hyvin ja ymmärtää viestintätaitojen merkityksen työ- ja liike-elämässä	Opiskelija hallitsee viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteet ja peruskäsitteet erinomaisesti. Hän ymmärtää hyvin viestintätaitojen merkityksen työ- ja liike-elämässä
Taidot	Opiskelija hoitaa oman osuutensa tehtävistä, mutta täydennettävää ja muokattavaa on runsaasti.	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja työnhaun asiakirjat ovat kielellisesti viimeistelyä ja pienin muokkauksin lähetyskelpoisia.	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja työnhaun asiakirjat ovat sisällöltään asiallisia ja erottuvia sekä kielellisesti viimeistelyä ja sellaisenaan lähetyskelpoisia.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan, osoittaa vähäistä itsenäistä panostusta ja lipsuu sovitusta aikataulusta. Hän osoittaa kuitenkin yhteistyökykyä ja positiivista asennetta.	Opiskelija osallistuu aktiivisesti opintojaksolle, noudattaa aikatauluja ja osaa toimia melko itsenäisesti. Hän on yhteistyökykyinen ja hänen asenteensa on positiivinen.	Opiskelija osallistuu erittäin aktiivisesti työskentelyyn, noudattaa aikatauluja ja toimii ryhmän jäsenenä vastuuntuntoisesti ja itsenäisesti. Hänen asenteensa on positiivinen.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjalliset harjoitustyöt 20 %

Läsnäolo ja osallistuminen opetukseen 20 %

Projektityö 30 %

Ryhmätentti 30 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella..

Myyntityö ammattina

Tunnus: SEL1LZ003

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. 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.
- 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. Opintojaksoon kuuluu opiskelunvalmiuksia parantavia oppimistehtäviä.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja ohjauksen osallistuminen 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Vastuupettaja(t)

Kirsi Lehtoviita, Pasila

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Opintojakson aikana jaettava luentomateriaali..

Verkkoaineisto verkko-oppimisympäristössä

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Hyväksytyt - hylätty

Hyväksytyt suoritaminen edellyttää aktiivista opetukseen ja ohjaukseen osallistumista ja määriteltyjen tehtävien suorittamista hyväksytysti.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

Business English

Code: ENG1LZ001

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 1st semester

Language: English

Level: Core studies

Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

Upper secondary school level English

Learning outcomes

After completing the course, the student will have

- Basic business vocabulary in English, with an emphasis on sales
- Enhanced skills to read more demanding business texts
- Improved ability to express him-/herself in spoken English for business contexts

- Improved ability to contact the customer in spoken English

Course contents

Central themes covered in the course are as follows:

- Learning business vocabulary in selected business areas
- Reading and generating discussion questions on the basis of business texts
- Discussing business topics in groups
- Practicing customer contacts in spoken English.

Cooperation with the business community and other organizations

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

International dimension

Not applicable

Teaching and learning methods

Contact hours: 32h

Personal study and group work: 48h (reading material, assignments)

The own learning assessment 1h

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 selected business areas of their choice. They learn to argue and summarize their points in the form of questions to be later used in group discussions.

The role of sales and service competences in the course

Competence	0	1	2	3
Market prediction		the course develops the competence indirectly		
Sales making				the course develops the competence as a central focus
Service design		the course develops the competence indirectly		
Customer partnership		the course develops the competence indirectly		
Creating cooperation		the course develops the competence indirectly		
Digital knowhow			the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course	
Multicultural knowhow			the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course	
Self-leadership				the course develops the competence as a central focus

Alternative completions

None

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Anna Kimberley

Course materials

<http://www.businessenglishresources.com/>

Assessment components and their respective weights

Attendance 30%

Assignments 20%

Oral exam 50%

The assessment of one's own learning does not influence the grade. The assignment is the same for all courses/modules and the answers will also be used for course/module development.

The assignment is completed on an E-form.

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

Business English

Code: ENG1LZ001

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 1st semester
 Language: English
 Level: Core studies
 Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

Upper secondary school level English

Learning outcomes

After completing the course, the student will have

- Basic business vocabulary in English, with an emphasis on sales
- Enhanced skills to read more demanding business texts
- Improved ability to express him-/herself in spoken English for business contexts
- Improved ability to contact the customer in spoken English

Course contents

Central themes covered in the course are as follows:

- Learning business vocabulary in selected business areas
- Reading and generating discussion questions on the basis of business texts
- Discussing business topics in groups
- Practicing customer contacts in spoken English.

Cooperation with the business community and other organizations

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

International dimension

Not applicable

Teaching and learning methods

Contact hours: 32h

Personal study and group work: 48h (reading material, assignments)

The own learning assessment 1h

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 selected business areas of their choice. They learn to argue and summarize their points in the form of questions to be later used in group discussions.

The role of sales and service competences in the course

Competence	0	1	2	3
Market prediction		the course develops the competence indirectly		
Sales making				the course develops the competence as a central focus
Service design		the course develops the competence indirectly		
Customer partnership		the course develops the competence indirectly		
Creating cooperation		the course develops the competence indirectly		
Digital knowhow			the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course	
Multicultural knowhow			the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course	
Self-leadership				the course develops the competence as a central focus

Alternative completions

None

Teacher(s) with the main responsibility for the course

Anna Kimberley

Course materials

<http://www.businessenglishresources.com/>

Assessment components and their respective weights

Attendance 30%

Assignments 20%

Oral exam 50%

The assessment of one's own learning does not influence the grade. The assignment is the same for all courses/modules and the answers will also be used for course/module development.

The assignment is completed on an E-form.

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

Tietojenkäsittely

Tunnus: TOO1LZ001

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi ja/tai englanti

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltäviä eikä sidonnaisuutta muihin opintojaksoihin.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- osaa hyödyntää kattavasti ja laaja-alaisesti henkilökohtaisessa tietojenkäsittelyssä niin opiskelussa kuin työelämässäkin käytettäviä sovellusohjelmia (MS Office -ohjelmistot)
- tuntee tietokoneen käyttöjärjestelmän
- osaa monipuolisesti käyttää tekstinkäsittely-, esitysgrafiikka- ja taulukkolaskentaohjelmia
- saa perustiedot asiakirjastandardista, HAAGA-HELIAN IT-ympäristöstä, tietokoneen toimintaperiaatteista ja tietoturvasta
- osaa projektimaisen työskentelytavan ja osaa käyttää Office 365 -ympäristöön luotua projektisivustoa.

Sisältö

- Käyttöjärjestelmä, laitteisto, tietoturva
- Tekstinkäsittelyn perusteet ja asiakirjastandardi
- Esitysgrafiikkaohjelman perusteet
- Taulukkolaskentaohjelman perusteet
- Projektihallinta

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojakso muodostuu lähiopetustunneista, itsenäisestä työskentelystä sekä virtuaaliopintoista verkko-oppimisympäristössä.

Lähiopetus ja kirjalliset kokeet 64 h

Itsenäinen työskentely 97 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

Muiden osioiden paitsi projektihallinnan AHOT tapahtuu näyttökokeessa. Kokeiden aikataulu ja ilmoittautumislomake lähetetään opiskelijaksi valitulle kutsukirjeen mukana. Aikataulu ja lomake löytyvät myös opiskelijan MyNetistä. Projektihallinta täytyy aina suorittaa erikseen lähiopetuksessa..

Vastuuopettaja(t)

Tommi Turunen, Pasila

Oppimateriaalit

Harjoitus- ja ohjeaineisto

Ornanet - tietojenkäsittelyn sähköinen opintomateriaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joitakin opintojakson sisältöön liittyviä käsitteitä, mutta kokonaiskuva ohjelmien toiminnasta puuttuu.	Opiskelija tuntee keskeiset käsitteet.	Opiskelija hallitsee keskeiset käsitteet.
Taidot	Opiskelija selviytyy auttavasti annetuista tehtävistä ja osaa käyttää ohjelmien perustoimintoja. Opiskelija ymmärtää projektimaisen työskentelyn pääperiaatteet, mutta osaa vain	Opiskelija osaa ohjelmien peruskäytön sujuvasti ja tarkoituksenmukaisesti. Opiskelija osaa mallintaa ja kuvata yrityksen liiketoimintaprosesseja.	Opiskelija osaa käyttää ohjelmien toimintoja monipuolisesti ja sujuvasti sekä soveltaa niitä käytännön tehtävissä. Opiskelija osaa mallintaa ja kuvata johdonmukaisesti ja laadukkaasti yrityksen liiketoimintaprosesseja. Opiskelija hallitsee projektimaisen työskentelyn ja osaa

	välttävästi soveltaa tietoaan projektin suunnittelussa.	Opiskelija osaa suunnitella projektin hyvin.	kiitettävästi hyödyntää osaamistaan sen suunnittelussa, toteutuksessa ja päättämisessä.
Pätevyys	Ohjelmien toimintojen soveltaminen vaativampiin tehtäviin on vähäistä. Opiskelija tuntee tarvittavat mallit ja ohjeet.	Opiskelija pystyy löytämään uusia ratkaisuja ohjelmien käytössä. Opiskelija osaa soveltaa malleja ja ohjeita.	Opiskelijalla on vahvat taidot ja hän pystyy itsenäisesti ja monipuolisesti löytämään uusia ratkaisuja ohjelmien käytössä. Opiskelija soveltaa malleja ja ohjeita itsenäisesti ja sujuvasti omaan työhönsä.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen tentti 58 % (ilman oheisaineistoa)

Projektin läpivienti 10 %

Itseopiskelu ja etätehtävät 18 %

Tuntiosallistuminen 14 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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 testataan opiskelijan lähtötaso, ja mikäli se on puutteellinen, suositellaan ensin suoritettavaksi Matematiikan johdantokurssia (MAT8LZ002 tai MAT8LH001).

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- hallitsee liike-elämässä ja erityisesti myyntityössä useimmin toistuvat laskutehtävät
- osaa hinnoitella tuotteita ja palveluita
- pystyy esittämään aikasarjoja Excelin avulla
- osaa laskea yleisen hintatason vaikutuksia
- osaa laskea valuuttakurssien muutoksien vaikutuksia
- hallitsee lyhytaikaisen korkolaskennan
- osaa tunnistaa ja arvioida markkinamahdollisuuksia
- pystyy laatimaan kannattavuuden arviointiin liittyviä laskelmia.

Sisältö

- Prosenttilaskua liike-elämän sovelluksiin
- Kannattavuuslaskelmien matemaattiset perusteet
- Indeksit
- Aikasarjat
- Valuuttalaskut
- Yksinkertainen korkolasku
- Excel-työkalu.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Opintojakson voi suorittaa vaihtoehtoisesti verkko-opintojaksona MAT8HH001.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

AHOT tapahtuu näyttökokeessa. Kokeiden aikataulu ja ilmoittautumislomake lähetetään opiskelijaksi valituille kutsukirjeen mukana. Aikataulu ja lomake löytyvät myös opiskelijan MyNetistä.

Vastuuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Kolttola, E., ja Pösö, J. 2014. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Opintojakso arvioidaan asteikolla 1 - 5. Kriteerit on kuvattu asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
-----------------------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------

Tiedot	Opiskelija osaa hyvin soveltaa prosenttilaskua vähintään kahteen arvioinnin kohteena olevista osa-alueista: kannattavuus, indeksit, aikasarjat, valuuttalaskut tai yksinkertainen korkolasku. Hän tunnistaa keskeiset käsitteet annetuista tilanteista	Opiskelija hallitsee neljä arvioinnin kohteena olevaan aihealuetta kannattavuus, indeksit, aikasarjat, valuuttalaskut tai yksinkertainen korkolasku. Hän osaa keskeisten käsitteiden osalta tuottaa verbaalisen, symbolisen ja kuvallisen esitysmuodon, kun yksi esitysmuoto annetaan.	Opiskelija hallitsee hyvin kaikki viisi aihealuetta (kannattavuus, indeksit, aikasarjat, valuuttalaskut, yksinkertainen korko-lasku) ja ymmärtää niiden merkityksen liike-elämän sovelluksissa. Osaa määrittellä verbaalisesti, symbolisesti ja kuvallisesti kaikki tärkeimmät käsitteet. Osaa soveltaa käsitteitä laajempiin yhteyksiin.
Taidot	Opiskelija on omaksunut ammattikorkeakouluopiskelun periaatteet, käyttäytyy hyvin ja asenne työskentelyyn on oikea. Hän suoriutuu rutiinomaisista sovellustilanteista.	Opiskelija osaa verbaalisesti selittää ja tulkita saamia tuloksia. Hän osaa osin itsenäisesti valita oikeat laskentamenetelmät ja kerätä niiden ratkaisemiseen tarvittavat tiedot.	Opiskelija osaa liike-elämän ongelmissa valita oma-aloitteisesti oikeat laskentamenetelmät. Lisäksi hän osaa tehdä laskutulosten perusteella oikeita toimenpidepäätöksiä. Opiskelija toimii oma-aloitteisesti, kriittisesti ja osaa analyttisesti tarkastella liike-elämän ongelmia laajemmassa kontekstissa.
Pätevyys	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentit 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Henkilökohtainen myyntityö

Tunnus: SEL1LZ002

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi ja englanti

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 tavoitteellisen asiakaskohtaamisen eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita, jotka liittyvät valmistautumiseen ja tuotetuntemukseen, luottamuksen rakentamiseen, tarvekartoitukseen, tuotteen esittämiseen, asiakkaan huolien ja kysymysten eli vastaväitteiden käsittelyyn ja kaupan päättämiseen.

Lisäksi opiskelija ymmärtää ständityöskentelyn ja -myynnin erityispiirteitä sekä perehtyy puhelimen käyttöön 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 käyttäytymistyylinsä sekä oppii tunnistamaan vuorovaikutustilanteessa erilaisten ihmisten käyttäytymistä ja odotuksia.

Sisältö

- Tavoitteellisen myyntikeskustelun vaiheet eli myyntiprosessi
- Tavoitteet ja tekniikat tavoitteellisen myyntikeskustelun eri vaiheissa, kuten luottamuksen rakentamisessa, kohtaamiseen valmistautumisessa ja tuotetuntemuksessa, tarvekartoituksessa, tuotteen esittämisessä, huolien ja kysymysten eli vastaväitteiden käsittelyssä ja kaupan päättämässä
- DiSC-vuorovaikutustyyli
- Ständimyynti
- Puhelin myynnin työkaluna
- Myyntikeskusteluharjoitus
- Prospektointi

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana tehtävät myyntikeskusteluharjoittelut tapahtuvat kumppaniyritysten tuotteilla.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 56 h

Itsenäinen opiskelu 105 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

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

Lähiopetus muodostuu osallistavista luennoista, teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävistä tekniikkaharjoituksista valituilla tuotteilla, yksilötyönä tehtävästä myyntitilanneharjoituksesta, standityöskentelyyn ja puhelintyöskentelyyn liittyvistä valmennuksista ja harjoiteluista 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.

Vastuupettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalia

Castleberry, S.B, Tanner, J. F. Selling: Building Partnerships

Dixon & Adamson The Challenger Sale How to Take Control of the Customer Conversation

Futrell, C. M Fundamentals of Selling

Jobber&Lancaster: Selling and Sales Management, Part 3, Chapter 8 Personal Selling Skills Manning, Reese &

Aherne, Selling Today, Pearson Education 2010

Laine, Kalle Laine: Myynti on rikki. Talentum 2015

Ilari Mäkelä, Pirjo Pitkäpaasi. Myyntiajattelu – Inspiroivia näkökulmia elämän tavoitteellisiin kohtaamisiin. Haaga-Helia. 2015.

Pink, D.H 2013. To Sell is Human. The suprising truth about persuading, convincing and influencing others.

Rackham Neil, The SPIN Selling Fieldbook

Rubanovitsch, M. D., Aalto, E. Myy enemmän – myy paremmin. WSOYpro 2007

Weitz, B., Castleberry, S., Tanner, J. Selling. McGraw-Hill.

Sarasvuo, J., Jarla, P., Myynnin korkeajännitys. Writers' House 2002

Vahvaselkä I. Asiantuntijan myyntitaito. Finn Lectura 2004

Vuorio, P. Myynnin kultainen kirja. Power competence. 2015

Opettajan jakama muu materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ 1 (min. 40 %

Kohteet tavoitteesta)

	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee henkilökohtaisen myyntityön prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita. Hän ymmärtää joiltakin osin asiakaspalvelun ja puhelimen roolin henkilökohtaisessa myyntityössä.	Opiskelija tuntee erittäin hyvin henkilökohtaisen myyntityön prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat. Hän ymmärtää erittäin hyvin asiakaspalvelun ja puhelimen roolin henkilökohtaisessa myyntityössä.
Taidot	Opiskelija tunnistaa erilaiset vuorovaikutustyyliä ja osaa sopeuttaa omaa käyttäytymistään tyyliä vastaavasti. Hän hallitsee ohjattuna myyntikeskustelun läpiviennin.	Opiskelija tunnistaa hyvin erilaiset vuorovaikutustyyliä ja osaa sopeuttaa omaa käyttäytymistään tyyliä vastaavasti. Hän hallitsee hyvin myyntikeskustelun läpiviennin.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan. Vähäinen itsenäinen panostus.	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmän toimintaan. Hän osaa toimia melko itsenäisesti.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin kolmesta osasta:

1) Tutkielma myyntitekniikoista ja oman oppimisen arviointi (yksilötyö) 50 %

2) Tuotteen myyntikansio (ryhmätyö) 20 %

3) Aktiivisuus (osallistuminen lähiopetukseen) ja vertaisarviointi 30 %

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi annettujen tehtävien (mm. myyntiharjoitusten) suoritus hyväksytysti.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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 suorittuaan 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 tuotekalkyylimenetelmiä sekä arvioida toimintaa niiden perusteella.
- kykenee päättämään 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 91 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Oppiminen pohjautuu vuorovaikutteisiin lähitunteihin sekä itsenäisiin harjoitustehtäviin.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Ulrika Lindblad

Oppimateriaalit

Jormakka, Koivusalo, Lappalainen, Niskanen; Laskentatoimi, Edita 2012 tai uudempi.

Opettajan jakama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tietää ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen peruskäsitteitä sekä laskentamenetelmiä.	Opiskelija tietää pääosin ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen peruskäsitteet sekä laskentamenetelmien käyttötarkoitukset.	Opiskelija tietää ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen peruskäsitteet, käyttötarkoitukset sekä niiden erilaiset soveltamismahdollisuudet.
Taidot	Opiskelija osaa hoitaa yksittäisiä ulkoiseen ja sisäiseen laskentatoimeen liittyviä tehtäviä hallitsematta kokonaisuutta.	Opiskelija osaa laatia ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen laskelmia sekä laskea näihin liittyviä tunnuslukuja.	Opiskelija osaa itsenäisesti laatia ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen laskelmia sekä laskea näihin liittyviä tunnuslukuja erilaisiin päätöksentekotilanteisiin.
Pätevyys	Opiskelija osaa jossain määrin soveltaa oppimiaan asioita käytäntöön.	Opiskelija osaa soveltaa oppimiaan asioita käytäntöön myynti- tai siihen liittyvässä työssä.	Opiskelija osaa erittäin hyvin soveltaa oppimiaan asioita käytäntöön myyntityön vaativissakin päätöksentekotilanteissa.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kokeet 70 %

Harjoitustyöt 30 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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 edeltävyysehtoja.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija oppii hahmottamaan suomalaista oikeusjärjestelmää osana eurooppalaista 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 oikeudellisia vaikutuksia
- osaa hakea juridista tietoa luotettavista lähteistä.

Sisältö

- Oikeusjärjestyksen yleiset perusteet ja peruskäsitteet
- Yhtiöoikeuden perusteet ja yritysmuodot
- Sopimuksen peruselementit ja edustus
- Liikekaupan ja kuluttajasuojien pääpiirteet
- Markkinoinnin ja liikekilpailun sääntely
- Velat ja vakuudet, täytäntöönpano

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 50 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Jenna Järnstedt

Oppimateriaalit

Kyläkallio, Kalle, Yritysjuridiikka, Porvoo 2013.

Opettajan ilmoittama muu materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelijalla on käsitys oikeusjärjestelmän keskeisistä osista ja hän tuntee varallisuusoikeudellisia käsitteitä ja hallitsee perustiedot irtaimen kaupan sääntelystä. Opiskelija tuntee yhtiöoikeuteen sekä velkasuhteisiin ja vakuuksiin	Opiskelijalla on käsitys suomalaisesta oikeusjärjestelmästä. Hän ymmärtää opintojakson aihepiiriin liittyvät keskeisimmät oikeussäännökset kuten varallisuusoikeudelliset käsitteet ja niiden väliset yhteydet sekä niiden vaikutuksen liiketoimintaan. Opiskelija tuntee sopimuksen peruselementit ja	Opiskelijalla on selkeä käsitys opintojakson aihepiiriin liittyvästä liiketoiminnan lainsäädännöstä. Hän osaa keskeiset varallisuusoikeudelliset käsitteet ja hallitsee sekä useita eri tilanteisiin soveltuvia toimintavaihtoehtoja ymmärtäen niiden vaikutukset liiketoimintaan että sopimuksen

	liittyvät tavallisimmat peruskäsitteet.	kaupan osapuolten keskeiset oikeudet ja velvoitteet.	peruselementit ja irtaimen kaupan osapuolten oikeudet ja velvoitteet.
Taidot	<i>Opiskelija osaa hakea juridista tietoa ja tehdä liiketoimintaan liittyviä yksinkertaisia päätöksiä opintojakson aihealueiden puitteissa ja laatia tavallisimpia liiketoimintaan liittyviä asiakirjoja.</i>	Opiskelija osaa hakea tietoa opintojaksolla käsitellyistä aihealueista sekä myös käytännössä operoida saamansa tiedon avulla erilaisissa yksityisoikeudellisissa liiketoimintaan liittyvissä tilanteissa.	Opiskelija osaa hakea juridista tietoa oikeista lähteistä ja itsenäisesti soveltaa rinnakkain useampaa tietolähdettä opintojakson aihealueiden puitteissa tradenomin erilaisissa käytännön työtehtävissä. Hän osaa laatia yksinkertaisen yksityisoikeudellisen asiakirjan.
Pätevyys	Ei arvioida	Ei arvioida	Ei arvioida

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Oppiminen arvioidaan tentillä, oppimistehtävillä ja osallistumisaktiivisuudella. Näiden arvioinnin painotukset ilmoitetaan tarkemmin opintojakson toteutussuunnitelmassa.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksolle/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

- myynnin ja logistiikan pelaaminen yhteen
- logistiset perusprosessit
- logistiikan vaikutuksen kilpailukykyyn
- varastojen ohjaamisen ja kehittämisen perustaidot
- ostojen vaikutukset toimitusketjuun
- valita sopivimman kuljetusmuodon
- tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään seuraavia teemoja:

- Logistiikan kokonaisprosessi
- Yrityksen toimitusketjun hallinta - Supply Chain Management (SCM)
- Kuljetus-, huolinta- ja varastoprosessit
- Kestävä kehitys logistiikassa

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Ryhmätyöt ja oppimistehtävät 20 h

Itsenäinen opiskelu 24 h

Tentti 4 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Vastuopettaja

Irma Mäkäräinen-Suni

Oppimateriaali

Moodlen materiaali

Balac, Maarit. 2009. Ostajan opas myyjälle. Suomen Yrityskirjat

Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. 2001. Logistiikan Maailma

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Opintojakso arvioidaan asteikolla 1 - 5. Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija hallitsee logistiikan ja varastojen	Opiskelija hallitsee logistiikan ja varastojen peruskäsitteet sekä	Opiskelija hallitsee kaikki kuusi aihealuetta lähes

Logistiikan peruskäsitteet peruskäsitteet. osaa kuvata materiaalivirtoja. virheettömästi.
Tilaus-toimitusprosessi Harjoitustehtävien taso on Harjoitustehtävien taso on hyvä. Harjoitustehtävien taso on
Varasto-, osto- ja kuljetusprosessit tyydyttävä. Harjoitustehtävien taso on
Materiaalivirtojen kuvaaminen kiihtävä
JIT
Ympäristövaikutukset

Taidot

Kyky soveltaa tietoja logistiikan perustehtävien suorittamiseen ja niiden kehittämiseen

Pätevyys

Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen henkilökohtaiseen kehittämiseen

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen tentti 50 %

Läsnäolo tunnilla 10 %

Oppimistehtävät 40 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet

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 BUS1LZ002 -opintojakso.

Oppimistavoitteet

Opiskelija tuntee markkinoinnin peruskäsitteet ja ymmärtää asiakaslähtöisyyden merkityksen markkinoinnissa sekä osaa hahmottaa asiakkaan ostokäyttäytymiseen vaikuttavat tekijät. Hän oppii arvioimaan ja valitsemaan yrityksen markkinoinnin kilpailukeinoja ja tuntee asiakaspalvelu- ja myyntitapahtuman vaiheet. Opintojaksoon kuuluvia asioita tarkastellaan sekä B2C-että B2B-yritysten näkökulmasta.

Tavoitteena on myös markkinoinnin keskeisen terminologian oppiminen sekä suomeksi että englanniksi.

Sisältö

- Markkinoinnin kehitys ja asiakkuusajattelu
- Ostokäyttäytyminen ja asiakasryhmittely
- Markkinoinnin suunnittelu
- Markkinoinnin peruskilpailukeinot
- Markkinointiviestinnän keinot
- Digitaalinen markkinointi ja sen merkitys

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojaksolla käytetään luentoja, keskusteluja, etätehtäviä, ryhmätöitä ja niihin liittyviä esityksiä. Opintojaksolla on myös markkinointiin liittyvä projektitehtävä.

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

AHOT tapahtuu näyttökokeessa, jonka opiskelija voi suorittaa joustavasti oman aikataulun mukaisesti. Näyttökokeeseen sisältyy näyttötehtävä ja e-tentti Tenttiksessä. Opiskelijan tulee ilmoittautua näyttökokeeseen Winhassa ja tehdä ennakkotehtävä ennen e-tenttiä. Tarkemmat ohjeet ja ennakkotehtävä löytyvät MyNetistä AHOT-kohdasta.

Työelämäyhteydet

Opintojakson ajan haetaan esimerkkejä ja sovelletaan opittua konkreettisiin yrityksiin. Opiskelijat valmistelevat ryhmätöinä esityksiä erilaisista ajankohtaisista markkinointiin liittyvistä aiheista.

Vastuupettaja(t)

Pirjo Purovesi

Oppimateriaalit

- Armstrong G. & Kotler P. 2012 tai uudempi: Marketing: an introduction. Pearson Education International edition, Upper Saddle River, New Jersey.
- Bergström, S & Leppänen, A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi, 16.painos tai uudempi. Edita, Helsinki.
- Muu kurssilla jaettava / ilmoitettava materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).
Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joitain markkinoinnin peruskäsitteitä ja hahmottaa markkinoinnin kilpailukeinoja sekä markkinoinnin suunnittelu-prosessin sisältöä.	Opiskelija tuntee markkinoinnin peruskäsitteet, kilpailukeinot ja suunnitteluprosessin Hän osaa yhdistää peruskäsitteitä ja kilpailukeinoja opintojaksolla suoritettaviin tehtäviin.	Opiskelija tuntee ja ymmärtää erittäin hyvin markkinoinnin peruskäsitteet, kilpailukeinot ja suunnitteluprosessin. Hän osaa kiitettävästi yhdistää peruskäsitteitä ja kilpailukeinoja opintojaksolla suoritettaviin tehtäviin.
Taidot	Opiskelija pystyy ryhmässä hankkimaan tietoa ja kuvaamaan keskeistä sisältöä. Hän suoriutuu rutiniomaisesti opintojakson tehtävistä.	Opiskelija pystyy osin itsenäiseen tiedonhankintaan ja tiedon arviointiin. Hän suoriutuu hyvin opintojakson tehtävistä.	Opiskelija pystyy itsenäisesti hankkimaan tietoa sekä kuvaamaan ja arvioimaan sitä. Hän suoriutuu tehtävistä erittäin hyvin.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu vähäisesti ryhmätehtäviin. Vähäinen itsenäinen panostus.	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmätehtäviin. Hän toimii melko itsenäisesti. Hän noudattaa aikatauluja.	Erittäin aktiivinen osallistuminen ryhmätehtäviin. Hyvä kyky toimia itsenäisesti. Opiskelija noudattaa aikatauluja ja asennoituu positiivisesti.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson arviointi koostuu seuraavista osista:

Osallistuminen lähiopetukseen 10 %

Tentti 40 %

Projektityö ja sen esittäminen 30 %

Etätehtävät 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

Copyright 2016 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

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 HELIn opintojakso Träna strukturer SWE8LH001.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- osaa viestiä kohteliaasti ja tehokkaasti työelämän tavallisissa viestintätilanteissa
- osaa kertoa yrityksestä ja tuotteesta/palvelusta
- pystyy hyödyntämään myyntiä käsitteleviä helpohkoja tekstejä
- haluaa käyttää kielitaitoaan ja kehittää sitä edelleen.

Sisältö

- Itsestä, opiskelusta, työstä ja yrityksestä kertominen
- Asiakaskontaktin luominen kirjallisesti ja suullisesti
- Päivittäistä viestintää työpaikalla
- Herätteitä kielialueen kulttuuriin
- Oikeakielisyystehtäviä

Työelämäyhteydet

Opiskelijoiden työelämäkokemuksia pohtivia tehtäviä

Yritysvierailu

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä. Lähitunneilla harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Asiatietoa työstetään keskustelemalla. Syventävää tietoa opiskelijat hakevat Internetistä, ruotsinkielisistä päivä- ja ammattilehdistä.

Vastuuopettaja(t)

Antti Oksanen

Oppimateriaalit

Hanska-Aare, S.; Keränen, M.; Lehtoviita, K.; Pirttilä, M. 2014. Gå med vinst! Affärssvenska för högskolor. Edita. Helsinki
Ajankohtaisia sekä linjakohtaisia lehtiartikkeleita ja tv-ohjelmia, verkkomateriaalia

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Opintojakso arvioidaan asteikolla 1 - 5. Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot			
Taidot	Opiskelija osoittaa tyydyttävää kielitaitoa yksinkertaisissa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä.	Opiskelija osoittaa melko hyvää kielitaitoa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä. Opiskelijalla on valmiuksia itsenäiseen työskentelyyn sekä valmiuksia kehittää ja soveltaa tietojaan ja taitojaan tavallisissa työtilanteissa.	Opiskelija osoittaa erittäin hyvää kielitaitoa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä. Opiskelija kykenee itsenäiseen työskentelyyn sekä kehittämään ja soveltamaan tietojaan ja taitojaan työtilanteissa.
Pätevyys	Työelämän peruskielitaito (A2.1)	Hyvä työelämän peruskielitaito (B1.2)	Hyvä työelämän peruskielitaito (B1.2)

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen kielitaito: tentti (70 %), etätehtävät ja tuntiaktiivisuus (30 %)

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

Opintojakson suorittaminen edellyttää kokeiden ja etätehtävien hyväksytyä suoritusta sekä aktiivista osallistumista opintojaksolle.

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 (MAT1LZ001) tai Liike-elämän matematiikka 1 (MAT1LH001) - opintojakson.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- osaa koronkorkolaskun perusteet
- tuntee finanssimatematiikan käsitteet
- kykenee valitsemaan käytännön työtehtävissä tarvittavat oikeat laskentamenetelmät
- tuntee erilaiset luottomuodot ja niihin liittyvät laskelmat
- kykenee vertailemaan investointien kannattavuutta ja soveltaa niitä perusteltuihin myyntikeskusteluihin
- osaa tunnistaa ja arvioida markkinamahdollisuuksia
- osaa käyttää sujuvasti Excel-ohjelmaa laskelmissa.

Sisältö

- Koronkorkolaskut
- Jaksolliset suoritukset
- Luottomuodot ja todelliset vuosikorkokannat
- Investointilaskelmat.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tentti 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Vastuuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Koltola, E., ja Pösö, J. 2014. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0). Kriteerit on kuvattu asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % suoritettu)	3 (min. 70 % suoritettu)	5 (min. 90 % suoritettu)
Tiedot	Opiskelija osaa hyvin soveltaa korkolaskua vähintään kahteen arvioinnin kohteena olevista osa-alueista: koronkorkolasku, jaksolliset suoritukset, luottomuodot, todelliset vuosikorkokannat tai investointilaskelmat. Hän tunnistaa keskeiset käsitteet annetuista tilanteista.	Opiskelija hallitsee neljä arvioinnin kohteena olevaan aihealuetta koronkorkolasku, jaksolliset suoritukset, luottomuodot, todelliset vuosikorkokannat tai investointilaskelmat. Hän osaa keskeisten käsitteiden osalta tuottaa verbaalisen, symbolisen ja kuvallisen esitysmuodon, kun yksi esitysmuoto annetaan.	Opiskelija jallitsee hyvin kaikki viisi aihealuetta (koronkorkolasku, jaksolliset suoritukset, luottomuodot, todelliset vuosikorkokannat tai investointilaskelmat) ja ymmärtää niiden merkityksen liike-elämän sovelluksissa. Hän osaa määritellä verbaalisesti, symbolisesti ja kuvallisesti kaikki tärkeimmät käsitteet. Hän osaa soveltaa käsitteitä laajempiin yhteyksiin.
Taidot	Opiskelija on omaksunut ammattikorkeakouluopiskelun periaatteet, käyttäytyy hyvin ja asenne työskentelyyn on oikea. Hän suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.	Opiskelija osaa verbaalisesti selittää ja tulkita saamiaan tuloksia. Opiskelija osaa osin itsenäisesti valita oikeat laskentamenetelmät ja kerätä niiden ratkaisemiseen tarvittavat tiedot.	Opiskelija osaa liike-elämän ongelmissa valita oma-aloitteisesti oikeat laskentamenetelmät. Lisäksi hän osaa tehdä laskutulosten perusteella oikeita toimenpidepäätöksiä. Opiskelija toimii oma-aloitteisesti, kriittisesti ja osaa analyytisesti tarkastella liike-elämän ongelmia laajemmassa kontekstissa.
Pätevyys	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.	Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammatilliseen ja henkilökohtaiseen kehittymiseen. Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentti 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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 Viestintä 1 COM1LZ001 on 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 ja kaupankäynnin kirjeet
- Reklamaatiotilanteiden viestintä
- Digitaalinen viestintä
- Vaikuttaminen kirjallisessa ja suullisessa viestinnässä myynnin tehtävissä

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla tehdään työelämälähtöisiä yksilö- ja ryhmätöitä.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 54 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

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

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja

Johanna Mäkeläinen

Oppimateriaalit

Aulanko, M. 2005. Rohkeasti puhumaan - luonteva esiintyminen. WSOY.

Juholin, E. 2013. Communicare! Kasva viestinnän ammattilaiseksi. 5. uudistettu painos. Management Institute of Finland MIF. Helsinki.

Karhu, M. & Salo-Lee, L. & Sipilä, J. & Selänne, M. & Söderlund, L. & Uimonen, T. & Yli-Kokko, P. 2005. Asiantuntija viestii - ajatuksesta vaikutukseen. Inforviestintä Oy.

Koskimies, R. 2002. Asiantuntijan esiintymistaito. Oy Finn Lectura Ab.

Lohtaja, S. & Kaihoviirta-Rapo, M. 2007. Tehoa työelämän viestintään. WSOYPro.

Miettinen, S. & Torkki, J. 2008. Neuvotteluvälillä - miten tulen huippuneuvottelijaksi? WSOY.

Torkki, J. 2006. Puhevalta - Kuinka kuulijat vakuutetaan. Otava.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on kuvattu asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joiltakin osin liikeviestinnän periaatteet ja ymmärtää välttävästi viestintätaitojen merkityksen myyntityössä.	Opiskelija tuntee liikeviestinnän periaatteet ja ymmärtää viestintätaitojen merkityksen myyntityössä melko hyvin.	Opiskelija hallitsee liikeviestinnän periaatteet erinomaisesti. Hän ymmärtää viestintätaitojen merkityksen myyntityössä.
Taidot	Opiskelija hoitaa oman osuutensa tehtävistä, mutta täydennettävää ja muokattavaa on paljon	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja asiakirjat sekä suulliset esitykset ovat kielellisesti viimeisteltyjä ja pienin muokkauksin lähetys- tai julkaisukelpoisia.	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja asiakirjat sekä suulliset esitykset ovat sisällöltään asiallisia ja erottuvia sekä kielellisesti viimeisteltyjä ja sellaisenaan lähetys- tai julkaisukelpoisia.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan, osoittaa vain vähäistä itsenäistä panostusta ja lipsuu sovitusta aikataulusta. Hän osoittaa kuitenkin yhteistyökykyä ja positiivista asennetta.	Opiskelija osallistuu aktiivisesti opintojaksolle, noudattaa aikatauluja ja osaa toimia melko itsenäisesti. Hän on yhteistyökykyinen ja hänen asenteensa on positiivinen.	Opiskelija osallistuu erittäin aktiivisesti työskentelyyn, noudattaa aikatauluja ja toimii ryhmän jäsenenä vastuuntuntoisesti ja itsenäisesti. Hänen asenteensa on positiivinen.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjalliset tuotokset 50 %

Suulliset tehtävät 30 %

Aktiivisuus, läsnäolo ja palautteenannot 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

Tehdyt toimenpiteet

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

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 ACC1LZ002

Oppimistavoitteet

Suoritettuaan opintojakson opiskelija

- ymmärtää rahoitusmarkkinoiden toiminnan peruseriaatteet 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 -myynissä. 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
- Rahoitusratkaisut osana myyntityötä

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla voi vieraila työelämän edustajia.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen ja ryhmätyöskentely 52 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankittu osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Aikaisemmin hankittu osaaminen ja vastaavat taidot on mahdollista osoittaa näytöllä. Opiskelija toimittaa ao. opettajalle portfolion, minkä jälkeen hän sopii opettajan kanssa näyttötavan.

Vastuupettaja(t)

Pekka Palomäki, Pasila

Oppimateriaalit

Leppiniemi Jarmo, 2009 . Rahoitus, WSOY Helsinki tai vastaavansisältöinen verkkokirja : Leppiniemi-Lounasmeri :Yritysrahoitus (Talentum)

Muu opettajan osoittama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ 1 (min.40 %

Kohteet tavoitteesta)

Tiedot Opiskelija tuntee yritysrahoituksen peruskäsitteitä ja joitakin olennaisimpia rahoitusmarkkinoiden toimijoita

Taidot Osaa tunnistaa rahoitukseen liittyviä tekijöitä erilaisten yritysten toiminnassa ja osaa joitakin investointilaskelmien peruseriaatteita ja osan käyttöpääomalaskelmien laadintaperiaatteista.

Pätevyys Opiskelija pystyy hyödyntämään rahoitusta koskevaa informaatiota yritystä analysoidessaan

3 (min. 70 %

tavoitteesta)

Opiskelija tuntee yritysrahoituksen peruskäsitteet ja rahoitusmarkkinoiden rakenteet ja ymmärtää rahoituksen merkityksen myyntityössä

Opiskelija osaa kuvata eri rahoitusmarkkinatoimijoiden merkityksen yritysrahoituksen ja myyntityön kannalta ja osaa tehdä investointilaskelmia ja käyttöpääomalaskelmia pääosin virheettömästi

Pystyy vertailemaan rahoitukseen liittyviä tekijöitä oppimistilanteissa ja myyntitoimenpiteiden tueksi.

5 (min. 90 %

tavoitteesta)

Opiskelija ymmärtää perusteellisesti rahoituksen merkityksen yrityksen toiminnassa ja nykyaikaisten rahoitusmarkkinoiden rakenteen ja merkityksen sekä kehityspiirteet.

Opiskelija osaa analysoida rahoitusmarkkinoiden tilan ja eri toimijoiden vaikutuksen erityyppisiin yritysrahoitusta koskeviin päätöstilanteisiin ja osaa tehdä investointilaskelmia ja käyttöpääomalaskelmia virheettömästi erilaisissa päätöstilanteissa

Osaa käyttää rahoitusratkaisuja myyntityössä ja oppimistilanteissa päätöksentekoa edistävinä tekijöinä

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen koe 70 %

Etätehtävät ja harjoitukset 30 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella

Itsensä johtaminen ja tiimityö

Tunnus: LEA2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: Suomi

Ops: Myyntityön koulutusohjelma

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Oppimistavoitteet

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).
Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosana 1

Opiskelija osaa tunnistaa keskeiset itsensä johtamiseen ja työkykyyn vaikuttavat osa-alueet ja osaa tunnistaa ne osa-alueet, joissa hänellä on kehitettävää. Opiskelija osaa laatia joitakin tavoitteita ja konkreettisia toimenpiteitä. Opiskelija osaa ajoittain seurata tavoitteiden ja toimenpiteiden toteutumista.

Arvosana 3

Opiskelija osaa laatia täsmällisiä itsensä johtamiseen liittyviä tavoitteita, suunnitella ja toteuttaa konkreettisia, aikatauluun sidottuja toimenpiteitä sekä seurata säännöllisesti tavoitteiden sekä toimenpiteiden toteuttamista. Opiskelija osaa reflektoida oppimistaan.

Arvosana 5

Opiskelija osaa tavoitteellisesti kehittää omaa työkykyään huolehtien itsensä johtamisen eri osa-alueiden tasapainosta. Opiskelijalla on hyvä itsetuntemus ja osaa syvällisesti reflektoida oppimistaan.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

(Jos opiskelija on saavuttanut vaadittavan osaamisen esimerkiksi aikaisemmissa työtehtävissä, harrastuksissa tai jollain toisella opintojaksolla, hän voi osoittaa osaamisensa ja edetä opinnoissa ripeämmin. Katso lisätiedot ja ohjeet aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisesta ja tunnustamisesta (AHOT) [MyNetistä](#) tai [www-sivuilta](#). Opettajille tarkempia ohjeita intrassa: Työkalut -> AHOT, ja sitten AHOT-ohjeistus.)

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla vieraillee yritysvieraita mahdollisuuksien mukaan.

Sisältö

- Tavoitteellinen itsensä johtaminen hyvän työkyvyn mahdollistajana
- Itsensä johtamisen eri osa-alueet ja teemat, jotka vaihtuvat jonkin verran ryhmäkohtaisesti mm: ajan- ja ajattelunhallinta, positiivinen psykologia, ihmissuhteet, stressi- ja palautuminen, unen merkitys, luovuus, terveys ja ravinto, fyysinen aktiivisuus
- Itsensä johtamisen kehittämisen prosessi
 - Nykytilanteen arviointi (missä olen?)
 - Tavoitteiden laatiminen ja priorisointi (minne olen menossa?)
 - Konkreettisten toimenpiteiden suunnittelu ja toteutus (miten?)
 - Tavoitteiden ja konkreettisten toimenpiteiden seuranta
- Aktiivinen empaattinen kuuntelu

Oppimistavat

- a. Lähiopetus ja siihen liittyvät tehtävät
 - b. Omassa työssä oppiminen (opinnollistaminen)
 - c. Verkkototeutus
- Opintojaksoon sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointi.

Arviointitavat

- Toiminnalliset harjoitukset ja testit
- Itsensä johtamisen reflektioiva portfolio ja itsearviointi

Vastuopettaja(t)

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

Aihealueisiin liittyvät artikkelit, kirjat ja muu opettajan toteutuksen aikana antama materiaali.
Sydänmaalakka P. 2006. Älykäs itsensä johtaminen. Talentum. Helsinki.

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

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 oppinnäytetyön 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 pareittain oppimistehtävän, jossa he analysoivat organisaatiokäyttäytymiseen liittyvää tutkimusta ja esittävät analyysinsä opiskelijaryhmälle.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelu tapahtuu lähiopetustunneilla, parityöskentelynä ja itseopiskeluna. Opintojaksoon kuuluu myös kirjallinen tentti ja oman oppimisen arviointi (1 h).

Vastuupettaja(t)

Niina Jallinoja

Oppimateriaalit

Surakka T., Laine N. 2012. Käsikirja ammattimaiseen esimiestyöhön.

Opintojakson aihealueisiin liittyvät kirjat ja artikkelit.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joitain osin organisaatiokäyttäytymisen teoriaa ja ymmärtää aiheeseen liittyvän tutkimuksen pääpiirteissään.	Opiskelija tuntee hyvin organisaatiokäyttäytymisen teoriaa ja ymmärtää hyvin aiheeseen liittyvän tutkimuksen.	Opiskelija tuntee erinomaisesti organisaatiokäyttäytymiseen liittyviä teorioita ja ymmärtää täysin aiheeseen liittyvän tutkimuksen.
Taidot	Opiskelija hallitsee joitakin keskeisiä käsitteitä, osaa käyttää niitä joissakin kommunikaatiotilanteissa. Opiskelija tunnistaa tutkimuksen analyysin ja johtopäätökset ja ymmärtää, miten ne on saatu aineistosta.	Opiskelija hallitsee hyvin keskeisiä käsitteitä ja osaa pääosin käyttää niitä asianmukaisesti kommunikaatiotilanteissa. Opiskelija tunnistaa tutkimuksen analyysin ja johtopäätökset ja osaa analysoida tutkimuksen laatua sekä tuottaa johtopäätöksiä.	Opiskelija hallitsee erinomaisesti keskeiset käsitteet ja osaa käyttää niitä asianmukaisesti kommunikaatiotilanteissa. Opiskelija ymmärtää tutkimuksen analyysin ja johtopäätökset sekä perustelut niille. Hän osaa analysoida tutkimuksen laatua sekä tuottaa johtopäätöksiä perusteluineen.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan. Vähäinen itsenäinen panostus.	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmän toimintaan. Osaa toimia melko itsenäisesti.	Opiskelija osallistuu erittäin aktiivisesti työskentelyyn ja ryhmän toimintaan. Osaa toimia itsenäisesti. On innovatiivinen ja omaa positiivisen asenteen.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Aktiivinen osallistuminen lähiopetukseen 20 %

Kirjallinen tentti 40 %

Oppimistehtävä 40 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

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 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 johtamistilanteita.

Sisältö

- Esimiehen tehtävät ja roolit
- Esimiesosaaminen
- Suorituksen johtaminen
- Kehityskeskustelut
- Vuorovaikutus esimiestyössä
- Vaikeat johtamistilanteet

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Videotehtävä 2 h

Kirjallinen oppimistehtävä 46 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Oppiminen tapahtuu lähiopetuksessa keskusteluluentojen, harjoitusten, videoiden ja yhteistoiminnallisen oppimisen avulla.

Etätehtävän avulla tarkastellaan esimiestyötä omien kokemusten ja opintojaksolla käsiteltyjen teemojen valossa.

Vastuuopettaja(t)

Niina Jallinoja, Pasila

Oppimateriaalit

Hyppänen, R. 2007. Esimiesosaaminen - Liiketoiminnan menestystekijä. Edita.

Järvinen, P. 2012. Onnistu esimiehenä. SanomaPro. Helsinki

Kuusela, S. 2012. Esimiehen vuorovaikutustaidot. SanomaPro. Helsinki

Laine, N. & Surakka, T. 2011. Käsikirja ammattimaiseen esimiestyöhön

Muu opettajan jakama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet pääpiirteissään.	Opiskelija tuntee lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet	Opiskelija tuntee erinomaisesti lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet.
Taidot	Opiskelija tunnistaa lähiesimiehen roolin, mutta asettuu yleensä alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa. Tunnistaa esimieheltä odotettavan kommunikaation, mutta käyttää pääosin alaisen rooliin liittyvää viestintää.	Opiskelija osaa asettua toisaalta lähiesimiehen ja toisaalta alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa. Osaa kommunikoida lähiesimieheltä odotetulla tavalla ja tunnistaa alaisen viestinnän.	Opiskelija osaa erinomaisesti asettua toisaalta lähiesimiehen ja toisaalta alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa. Osaa kommunikoida erinomaisesti lähiesimieheltä odotetulla tavalla ja pystyy tukemaan alaisen viestintää.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan. Vähäinen itsenäinen panostus.	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmän toimintaan. Osaa toimia melko itsenäisesti.	Opiskelija osallistuu erittäin aktiivisesti työskentelyyn ja ryhmän toimintaan. Osaa toimia itsenäisesti. On innovatiivinen ja omaa positiivisen asenteen.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kaikki osiot on suoritettava hyväksytysti. Tarkemmat arviointikriteerit tehtävänantojen yhteydessä.

Esimiestilanteen videointi 40 %
Oppimistehtävä 40 %
Osallistuminen lähiopetukseen 20 %
Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.
Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

Affärsvenska 2

Tunnus: SWE1LZ001B
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 3. lukukausi
Kieli: ruotsi
Taso: ammattiopinnot
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytty suoritus opintojaksosta Affärsvenska I, SWE1LZ001A.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- omaa valmiuksia selviytyä myyntitilanteesta ruotsin kielellä suullisesti
- osaa ottaa huomioon viestinnässään kielialueen kulttuurilliset erityispiirteet
- haluaa kehittää kielitaitoaan edelleen.

Sisältö

- Työpaikan päivittäistä suullista ja kirjallista viestintää
- Myyntineuvottelu
- Koulutusohjelmakohtaisia lehtiartikkeleita
- Herätteitä kielialueen kulttuuriin

Työelämäyhteydet

Yritysvierailu ja/tai vieraileva luennoitsija.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Lähtunneilla 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)

Britt-Marie Carlsson

Oppimateriaalit

Kurssimoniste, ajankohtaisia sekä linjakohtaisia lehtiartikkeleita ja tv-ohjelmia, verkkomateriaalia

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1- 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot			
Taidot	Opiskelija osoittaa tyydyttävää kielitaitoa yksinkertaisissa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä.	Opiskelija osoittaa melko hyvää kielitaitoa suullisissa tehtävissä. Opiskelijalla on valmiuksia kehittää ja soveltaa taitojaan tavallisissa työtilanteissa.	Opiskelija osoittaa erittäin hyvää ja luontevaa kielitaitoa suullisesti. Opiskelija kykenee itsenäiseen aloitteelliseen suulliseen viestintään.
Pätevyys	Työelämän peruskielitaito (A2)	Hyvä työelämän peruskielitaito (B1)	Hyvä työelämän peruskielitaito (B1)

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen kielitaito: tentit 30 % ja etätehtävät 10 %

Suullinen kielitaito: suullinen tentti, tunti- ja muu suullinen näyttö 60 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

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

Tieto- ja tutkimustyömenetelmät 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 opintoihin

Opiskelija on suorittanut Myyntityön koulutusohjelman pakolliset 1. ja 2. lukukauden opinnot.

Oppimistavoitteet

Opiskelija osaa opintojakson suorittuaan

- tunnistaa ja analysoida yrityksen myynnin kehittämistarpeita
- muotoilla kehittämistarpeista tutkimusongelman ja valmistella ongelman ratkaisemiseen tähtäävän tiedonkeruu-, -käsittely- ja analysointisuunnitelman
- osaa myös itse kerätä, käsitellä ja analysoida kvalitatiivista haastattelu- ja havainnointiaineistoa sekä soveltaa erilaisia määrällisiä menetelmiä
- 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 suorittuaan opiskelija osaa

- esittää tilastoaineistoja havainnollisina taulukoina ja kuvioina
- laskea ja tulkita yleisimmät tunnusluvut
- analysoida kahden muuttujan välisiä riippuvuuksia käyttäen ristiintaulukointia, hajontakuviota 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

- Myyntityön keskeisiä kehittämismenetelmiä

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana opiskelijat toteuttavat organisaatiokäyttäytymisen teemoihin (LEA2LZ001) liittyvän, pienimuotoisen tutkimuksen hankkimalleen yhteistyöyhteykselle.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 121 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 30 h

Itsenäinen työskentely 90 h (sisältää myös yritykselle toimeksiantona tehtävän tutkimusprojektin suoritusta)

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Opintojakson osassa käytetään erilaisia, opittavaan asiasisältöön sopivia opetus- ja ryhmätyömenetelmiä sekä harjoituksia ja asiantuntijaluentoja

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 121 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 30 h

Itsenäinen työskentely 90 h (sisältää myös yritykselle toimeksiantona tehtävän tutkimusprojektin suoritusta)

Oman oppimisen arviointi 1 h

Vastuuopettaja(t)

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä - Aki Taanila, Pasila

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin - Kristiina Laine, Pasila

Oppimateriaalit

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Verkkomateriaali <http://tilastoapu.wordpress.com>. 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>

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti J. 2009. Kehittämistyön menetelmiä. Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. WSOY. Helsinki.

Tuomi, J. 2007. Tutki ja lue. Johdatus tieteellisen tekstin ymmärtämiseen. Tammi. Jyväskylä.

Vilkkä, H. 2005. Tutki ja kehitä. Tammi. Keuruu

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee tutkimusprosessin vaiheet ja jonkun tiedonkeruumenetelmistä. Hän ymmärtää osittain tutkijan roolin tutkimuksessa. Hän tuntee jonkin kehittämismenetelmän ja ymmärtää, miten sitä käytetään	Opiskelija tuntee hyvin tutkimusprosessin vaiheet ja joitakin tiedonkeruumenetelmiä. Hän ymmärtää tutkijan roolin tutkimuksessa. Hän tuntee joitakin kehittämismenetelmiä ja ymmärtää, miten niitä käytetään	Opiskelija tuntee erittäin hyvin tutkimusprosessin vaiheet ja tärkeimmät tiedonkeruumenetelmät. Hän ymmärtää hyvin tutkijan roolin tutkimuksessa. Hän tuntee useita kehittämismenetelmiä ja ymmärtää hyvin, miten niitä käytetään
Taidot	Opiskelija pystyy välttävästi kytkemään tutkimuskysymyksen, teorian ja empirian keskenään ja toteuttamaan jonkinlaisen laadullisen tutkimuksen. Hän osaa avustettuna käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä	Opiskelija pystyy kytkemään tutkimuskysymyksen, teorian ja empirian keskenään ja toteuttamaan niiden perusteella pienimuotoisen laadullisen tutkimuksen. Hän osaa käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä	Opiskelija pystyy kytkemään erinomaisesti tutkimuskysymyksen, teorian ja empirian keskenään ja toteuttamaan niiden perusteella laadullisen tutkimuksen. Hän osaa hyvin käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan Vähäinen itsenäinen panostus	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmän toimintaan Hän osaa toimia melko itsenäisesti	Erittäin aktiivinen osallistuminen työskentelyyn Hyvä kyky toimia itsenäisesti Innovatiivisuus, positiivinen asenne + aikataulun noudattaminen

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakso arvioidaan asteikolla 1 - 5. Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija osaa ainakin osittain suorittaa harjoitustehtäviin liittyvän laskennan ja suoriutuu tentistä	Opiskelija osaa suorittaa suurimman osan harjoitustehtäviin liittyvästä laskennasta ja osaa avata laskennan	Opiskelija suoriutuu sekä harjoitustehtävistä että tentistä erinomaisesti. Hän

	hyväksytysti. Hän tunnistaa keskeiset käsitteet annetuista tilanteista.	tulokset sanallisesti. Hän suoriutuu tentistä hyvin. Hän osaa keskeisten käsitteiden osalta tuottaa verbaalisen, symbolisen ja kuvallisen esitysmuodon, kun yksi esitysmuoto annetaan.	osaa määritellä kaikki tärkeimmät käsitteet. Hän osaa soveltaa käsitteitä laajempiin yhteyksiin.
Taidot	Opiskelija on omaksunut ammattikorkeakouluopiskelun periaatteet, käyttäytyy hyvin ja asenne työskentelyyn on oikea. Hän suoriutuu rutiinomaisista sovellustilanteista.	+ Opiskelija osaa itsenäisesti valita oikeat analysointimenetelmät ja kerätä niiden ratkaisemiseen tarvittavat tiedot.	+ Opiskelija toimii oma-aloitteisesti, kriittisesti ja osaa analyttisesti tarkastella tilastollisia ongelmia laajemmassa kontekstissa
Pätevyys		Pätevyyttä ei mitata tämän opintojakson yhteydessä	

+ = edellisten lisäksi

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Koko opintojakson arvosana muodostuu kahdesta osasta: Liiketalouden määrällisiä menetelmiä (50 %), Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin (50 %).

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Kaikki annetut tehtävät ja tentti on suoritettava hyväksytysti. Arvosana määräytyy neljän tehtävän (60 %), aktiivisen osallistumisen (20 %) ja tentin perusteella (20 %).

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Kaikki annetut tehtävät on suoritettava hyväksytysti.

Tentti 50 %

Aktiivinen osallistuminen ja kotitehtävät 50 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Ratkaisumyynti

Tunnus: SEL2LZ004

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso suoritetaan samanaikaisesti Toiminnanohjaus LOG2LZ001 -opintojakson kanssa. Lisäksi opiskelijalla on oltava suoritettuna myyntityön koulutusohjelman opintojakso Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ001 ja Henkilökohtainen myyntityö SEL1LZ002 tai niitä vastaavat opinnot.

Opintojakso suositellaan suoritettavaksi samalla lukukaudella Yritystyöskentely 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
- oppii ratkaisumyyntiä täydentävinä osina tuotteistamista ja palvelumuotoilua, asiakasymmärrystä ja kohderyhmän sekä potentiaalin määrittelyä.
- hahmottaa vaativaa ratkaisumyöntyötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan.

Sisältö

- Ratkaisumyynnin prosessi
- Tuotteistaminen
- Tarjouksen laatiminen
- Ratkaisumyynnin neuvottelut

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 64 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 97 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

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

Lähiopetus muodostuu luennoista, teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävästä palvelun tuotteistamisen harjoituksesta sekä myynti- ja hankintaneuvotteluharjoituksesta.

Itsenäinen työskentely muodostuu teemakeskustelumuistiinpanoista.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Satu Harkki
Riku Hytönen

Oppimateriaalit

Roune, T. & Korpela, E. Joki. 2008. Tuloksia ratkaisujen myyntiin. Readme.fi. Jyväskylä.

Eades, K. & Touchstone, J. & Sullivan, T. 2005. Solution Selling Fieldbook. 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 Let's Not Play: The Demise of Dysfunctional Selling and the Advent of Helping Clients Succeed. Franklin Covey Co.

Muu opettajan jakama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0). Kriteerit on kuvattu asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joiltakin osin ratkaisumyynnin ja palvelumuotoilun prosessien vaiheet ja eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita. Hän ymmärtää joiltakin osan tuotteistuksen roolin ratkaisujen myynnissä.	Opiskelija tuntee ratkaisumyynnin ja palvelumuotoilun prosessien vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat. Hän ymmärtää tuotteistuksen roolin ratkaisujen myynnissä.	Opiskelija tuntee erittäin hyvin ratkaisumyynnin ja palvelumuotoilun prosessien vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat. Hän ymmärtää erittäin hyvin tuotteistuksen roolin ratkaisumyynnissä.
Taidot	Opiskelija osaa osittain hyödyntää erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa. Hän osaa osittain tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin.	Opiskelija osaa hyödyntää erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa. Hän osaa tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin.	Opiskelija osaa hyödyntää hyvin erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa. Hän osaa hyvin tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin.
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan. Vähäinen itsenäinen panostus.	Opiskelija osallistuu hyvin ryhmän toimintaan. Hän osaa toimia melko itsenäisesti. Aktiivinen osallistuminen ryhmän työskentelyyn.	Erittäin aktiivinen osallistuminen ryhmän työskentelyyn. Hyvä kyky toimia itsenäisesti. Innovatiivisuus, positiivinen asenne ja aikataulujen noudattaminen.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin seuraavista osista:

Osallistuminen lähiopetukseen, valmistautuminen lähiopetukseen yksilötyönä 50 %

Ryhmätyö 50 %

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi annettujen tehtävien suoritus hyväksyttävästi ja osallistuminen myyntineuvotteluihin.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

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 opintojaksojen Ratkaisumyynti SEL2LZ004 ja

Toiminnanohjaus LOG2LZ001 kanssa tai niiden suorittamisen jälkeen.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- oppii ratkaisumyyntiä yritysasiakkaille työskentelemällä käytännössä valittujen yritysten myyntiorganisaatioiden myynnissä ja yrityksen ohjauksessa
- tutustuu erilaisiin myyntiorganisaatioihin, erilaisten myyjien työnkuviin ja työskentelykulttuureihin eri yrityksissä ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan.

- hahmottaa erilaisten myyntiorganisaatioiden piirteitä ja pohtii niiden kiinnostavuutta oman työelämään sijoittautumisen näkökulmasta
- soveltaa teoriaopintoja käytäntöön ja kyseenalaistaa sekä ymmärtää luettua teoriaa käytännön kokemuksen valossa
- luo opiskelijoille kontakteja työelämään.

Sisältö

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

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana työskennellään lukukauden toisen periodin aikana kolme päivää viikossa (maanantai - keskiviikko) valituissa yrityksissä, sen henkilökunnan ohjauksessa ja sen normaalia toimistotyöaikaan noudattaen. Poikkeuksen muodostavat ne viikot, jolloin pidetään yhteiset seminaarit. Seminaareja on kolme, aloitusseminaari, väliseminaari ja loppuseminaari.

Opintojakso huipentuu mukana olevien yritysten kanssa pidettävään päätöstapahtumaan.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Yritystyöskentely 152 h

Lähiopetus, seminaarit 29 h

Itsenäinen opiskelu 61 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Opintojakso muodostuu yritystyöskentelystä ja yhteisistä seminaareista, joissa yritystyöskentelyn kokemuksia jaetaan.

Itsenäinen opiskelu muodostuu yhteisiin seminaareihin valmistautumisesta, päiväkirjan ja oppimisraportin kirjoittamisesta ja annettujen tehtävien suorittamisesta. Yritystyöskentelytuntien määrä voi hieman vaihdella eri lukukausina kausille sijoittuvien juhlapyhien johdosta.

Vastuuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Ei erillistä oppimateriaalia.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ 1 (min. 40 %

Kohteet tavoitteesta)

Tiedot Opiskelija ymmärtää ja osaa välttävästi kuvata eri toimialojen myyntin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet

Taidot Opiskelija osaa välttävästi toimia yritysmyyntiä avustavissa tukitehtävissä.

Pätevyys

Opiskelija osoittaa välttävästi myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä Hän osoittaa ajoittain vastuullisuutta, sinnikkyyttä ja pitkäjänteisyyttä omassa työskentelyssään

3 (min. 70 %

tavoitteesta)

Opiskelija ymmärtää ja osaa kuvata eri toimialojen myyntin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet.

Opiskelija osaa toimia yritysmyyntiä avustavissa tukitehtävissä

Opiskelija osoittaa hyvää myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä Hän osoittaa vastuullisuutta, sinnikkyyttä ja pitkäjänteisyyttä omassa työskentelyssään

5 (min. 90 %

tavoitteesta)

Ymmärtää ja osaa erinomaisesti kuvata eri toimialojen myyntin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet

Opiskelija osaa erinomaisesti toimia yritysmyyntiä avustavissa tukitehtävissä

Opiskelija osoittaa erinomaista myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä Hän osoittaa erinomaista vastuullisuutta, sinnikkyyttä ja pitkäjänteisyyttä omassa työskentelyssään

Arviointiperusteet

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavasti:

Yritystyöskentelypäivien arvosana 30 %

Yhteisöllisyys 30 %

Oppimisraportti 40 %

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

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Vastuullinen liiketoiminta - Corporate Responsibility

Tunnus: CSR2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei edeltävyyssehtoja.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija

- ymmärtää, miten vastuullinen liiketoiminta näyttäytyy liiketoiminnan eri osa-alueissa
- ymmärtää myös keskeiset motiivit vastuullisen liiketoiminnan kehitykselle yrityksissä
- ymmärtää vastuullisen liiketoiminnan merkityksen osana yrityksen kilpailukykyä
- ymmärtää, mitä on operatiivinen ja strateginen yritysvastuu
- osaa opintojakson jälkeen itsenäisesti arvioida yritystä vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta ja esittää siihen kehitysehdotuksia.

Sisältö

- Vastuullisen liiketoiminnan eri elementit; mm. ympäristömyönteinen tuotesuunnittelu, vastuullisuus markkinoinnissa, yritys vastuun viestintä, toimittajaketjun hallinta, sosiaalinen vastuu, hallintajärjestelmät ja merkit vastuullisen liiketoiminnan työkaluina sekä vastuullisuuteen liittyvä laskenta ja raportointi eli operatiivinen yritys vastuu
- Keskeiset toimintaympäristön elementit ja muutokset motiivina vastuullisen liiketoiminnan kehittämiseksi
- Strateginen yritys vastuu
- Vastuulliseen liiketoimintaan liittyvä sidosryhmävuorovaikutus

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla vierailee työelämän edustajia tai opintojaksolla suoritetaan työelämälähtöinen oppimistehtävä.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähi- ja virtuaaliopetusta 32 h

Itsenäinen työskentely (ennakkotehtävät ja harjoitustyö) 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Minna-Maari Harmaala

Oppimateriaalit

Opintojaksolla käsiteltävä aineisto sekä jaettavat ajankohtaiset artikkelit

Harmaala, M-M., & Jallinoja, N. 2012 Yritys vastuu ja menestyvä liiketoiminta. SanomaPro

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tietää vastuullisen liiketoiminnan kokonaisuuden perusteet. Hän tuntee vastuullisen liiketoiminnan jonkin osa-alueen tyydyttävästi. Hän tuntee joitakin osin vastuullisen liiketoiminnan merkityksen yritykselle ja yhteiskunnalle.	Opiskelija tuntee vastuullisen liiketoiminnan eri elementit tyydyttävästi; ts. vastuullisen liiketoiminnan vaikutukset mm. tuotteisiin, tuotantoon, raportointiin, ostoihin, markkinointiin tai sidosryhmäsuhteisiin. Hän hallitsee vastuullisen liiketoiminnan kokonaisuuden hyvin. Hän tietää vastuullisen liiketoiminnan merkityksen hyvin. Hän tietää joitakin vastuullisen liiketoiminnan työkaluja	Opiskelija tuntee vastuullisen liiketoiminnan eri elementit kiitettävästi; ts. vastuullisen liiketoiminnan vaikutukset mm. tuotantoon, raportointiin, ostoihin, markkinointiin tai sidosryhmäsuhteisiin. Hän hallitsee vastuullisen liiketoiminnan kokonaisuuden hyvin tai erinomaisesti. Opiskelija tuntee ja ymmärtää vastuullisen liiketoiminnan merkityksen erittäin hyvin Hän tietää vastuullisen liiketoiminnan työkalut hyvin.
Taidot	Opiskelija osaa hankkia ajankohtaisia tietoja vastuullisuuden eri aiheista. Hän osaa tuottaa vastuullisuuden aiheesta perusmateriaalia pyydettyään.	Opiskelija pystyy osin itsenäisesti analysoimaan yritystä vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta. Hän osaa esittää vastuullisesta toiminnasta kehitysehdotuksia tyydyttävällä tavalla. Opiskelija omaa valmiuden avustetusti ottaa työkaluja käyttöön.	Opiskelija tunnistaa vastuullisuuden ajankohtaisia teemoja ja pystyy tuottamaan aloitteita. Hän osaa analysoida itsenäisesti yritystä vastuullisen liiketoiminnan näkökulmasta ja esittää siihen keskeisiä kehitysehdotuksia Hän omaa valmiuden käyttää vastuullisuuteen liittyviä työkaluja.
Pätevyys	Opiskelija pystyy tiimissä analysoimaan yritystä vastuullisen liiketoiminnan	Opiskelija pystyy tiimin jäsenenä analysoimaan vastuullisuutta ja osallistuu hyvin ryhmän toimintaan.	Opiskelija pystyy täysipainoisena tiimin jäsenenä ja tarvittaessa tiimin vetäjänä analysoimaan

näkökulmasta, mutta osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan; vähäinen itsenäinen panostus	Hän pystyy tuottamaan analyysejä myös melko itsenäisesti. Hän osoittaa aktiivisuutta toimia vastuullisuuden periaatteiden mukaisesti ja vahvistaa vastuullista liiketoimintaa.	vastuullisuutta. Hän pystyy toimimaan myös itsenäisesti ja toisia ohjaten. Opiskelija osoittaa erinomaista aktiivisuutta rakentaakseen ja vahvistaakseen vastuullista liiketoimintaa.
--	--	---

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Oppimistehtävät 30 - 60 %

Aktiivisuus ja asenne 5 - 20 %

Tentti 20 - 45 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ001

Laajuus: 6 op (162 t)

Ajoitus: 4. lukukausi

Opetuskieli: suomi

Opintojakson taso: ammatilliset opinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin

Opintojakso suoritetaan samanaikaisesti Ratkaisumyynti-opintojakson SEL2LZ004 kanssa. Lisäksi opiskelijalla on oltava opintojaksolle osallistuessaan suoritettuna tai samanaikaisesti meneillään seuraavat opintojaksot: Yritystoiminnan ja myyntityön perusteet, Tietojenkäsittely, Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet, Laskentatoimi, 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
- osaa käyttää asiakkuuden hallinnan järjestelmän ja toiminnanohjausjärjestelmän operatiivisia perustoimintoja.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään mm. seuraavia aihealueita:

- Projektihallinta
- Asiakkuuden hallinnan järjestelmän keskeinen toiminnallisuus (Microsoft Dynamics CRM)
- Asiakkaat, aktiviteetit, liidit, mahdollisuudet
- Toiminnanohjauksen, asiakkuuden hallinnan ja liiketoimintalähtöisen tietotekniikan yleiset käsitteet
- Toiminnanohjausjärjestelmän keskeinen toiminnallisuus (Microsoft Dynamics NAV):
- Asiakkaat, toimittajat, nimikkeet
- Valittujen liiketoimintaprosessien kuvaaminen ja läpivienti

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla opiskelijaryhmät kartoittavat valitsemansa yrityksen toiminnanohjausjärjestelmän käyttöä sekä prosessi- että toimintonäkökulmasta. Opiskelijat kartoittavat myös valitsemassaan yrityksessä myynnin käyttämiä tietoteknisiä työvälineitä.

Kansainvälisyys

Toiminnanohjaus- ja asiakkuuden hallinnan järjestelmiä käytetään globaalisti.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja laiteluokassa tehtävät harjoitukset 61 h

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö ja kirjallinen koe 3 h

Itsenäinen työskentely ja ryhmissä laadittavat etätehtävät 97 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuuopettaja(t)

Tommi Turunen

Oppimateriaali

Kirjallinen materiaali jaetaan oppitunneilla. Lisäksi oppimateriaalina toimivat Microsoft Dynamics NAV ja CRM -ohjelmistoissa hyödynnettävät malliyritykset.

Oheismateriaali:

Hoeven, Hans van deer. ERP and Business Processes. Coral Springs (FL). Llumina Press, cop. 2009

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).
Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joitakin opintojakson sisältöön liittyviä käsitteitä.	Opiskelija tuntee keskeiset käsitteet.	Opiskelija hallitsee keskeiset käsitteet.
Taidot	Opiskelija osaa MS Dynamics NAV ja CRM -ohjelmien peruskäytön ja selviytyy auttavasti annetuista tehtävistä. Opiskelija ymmärtää projektimaisen työskentelyn pääperiaatteet ja menetelmät, mutta osaa vain välttävästi soveltaa tietoaan projektin suunnittelussa.	Opiskelija osaa käyttää MS Dynamics NAV ja CRM -ohjelmien perustoimintoja hyvin. Opiskelija osaa suunnitella projektin hyvin.	Opiskelija osaa käyttää MS Dynamics NAV ja CRM -ohjelmia kiitettävästi. Opiskelija hallitsee projektimaisen työskentelyn.
Pätevyys	Opiskelija osaa välttävästi jäsentää ja kuvata a) yrityksen toimintaa sen käyttämän toiminnanohjausjärjestelmän ja prosessien avulla b) yrityksen asiakkuuden hallintaa ja sen käyttämää CRM-järjestelmää	Opiskelija osaa hyvin jäsentää ja kuvata a) yrityksen toimintaa sen käyttämän toiminnanohjausjärjestelmän ja prosessien avulla b) yrityksen asiakkuuden hallintaa ja sen käyttämää CRM-järjestelmää. Hän ymmärtää em. järjestelmien merkityksen yrityksen liiketoiminnassa.	Opiskelija osaa erinomaisesti jäsentää ja kuvata a) yrityksen toimintaa sen käyttämän toiminnanohjausjärjestelmän ja prosessien avulla b) yrityksen asiakkuuden hallintaa ja sen käyttämää CRM-järjestelmää. Hän ymmärtää em. järjestelmien mahdollisuudet ja merkityksen yrityksen liiketoiminnassa.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tuntiosallistuminen ja -harjoitukset 15 %

Projektitehtävä 20 %

Etätehtävät

- CRM-tehtävä 20 %

- Toiminnanohjaustehtävä 15 %

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö- ja kirjallinen koe 30 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Sales presentations and negotiation

Code: ENG2LZ002

Extent: 3 cr (81h)

Timing: 3rd semester

Language: English

Level: Professional 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 for 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 or other organizations

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.

The own learning assessment 1h

The role of sales and service competences in the course

0 = the course does not focus on the competence

1 = the course develops the competence indirectly

2 = the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course

3 = the course develops the competence as a central focus

Competence	0	1	2	3
Market prediction		x		
Sales making				x
Service design		x		
Customer partnership	x			
Creating cooperation				
Digital knowhow			x	
Multicultural knowhow			x	
Self-leadership				x

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 components and their respective weights

Attendance 30%

Assignments (individual) 35%

Assignments (team) 15%

Oral exam 20%

The assessment of one's own learning does not influence the grade. The assignment is the same for all courses/modules and the answers will also be used for course/module development.

The assignment is completed on an E-form.

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

Asiakkuuksien johtaminen

Tunnus: MAR2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 4. lukukausi

Kieli: suomi/englanti

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman aiheeseen liittyvät perusopintojaksot pitää olla suoritettuina.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tunnistaa asiakkuuksien johtamisen lähtökohdat ja niiden yhteyden myynnin johtamisessa
- tunnistaa erilaisia asiakasstrategioita kannattavien asiakkuuksien kehittämisessä
- osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti käytännön myyntityössä
- ymmärtää avainasiakkaiden tunnistamisen merkityksen osaa soveltaa Key Account Management -lähestymistapaa asiakkuuksien johtamisessa
- ymmärtää digitalisaation merkityksen asiakkuuksien johtamisessa.

Sisältö

- Asiakasstrategiat ja kokonaisymmärrys asiakkuuksista
- Asiakassuhteiden luominen, kehittäminen ja ylläpitäminen
- Asiakastieto ja segmentointi myynnin näkökulmasta
- Kannattavat asiakkuudet
- Monikanavaisen markkinoinnin hyödyntäminen tuloksellisessa asiakkuuksien johtamisessa

Työelämäyhteydet

Yritysvierailut ja/tai yritysvieraat asiakkuuksien johtamiseen liittyen.

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tentti 32 h

Itsenäinen työskentely ja projekti ryhmissä 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Lähiopetus ja aktiivinen asenne opiskeluun. Oppimistehtävät, workshop-työskentely sekä teoreettisten peruskäsitteiden opiskelu lähiopetuksessa.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksolla noudatetaan Haaga-Helia ammattikorkeakoulun AHOT-ohjeistusta. Opiskelijan toivotaan ottavan välittömästi opintojaksolle ilmoittautumisensa jälkeen yhteyttä opettajaan, mikäli hän haluaa aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustamismenettelyä osaan tai koko opintojaksoon.

Vastuupettaja

Pirjo Purovesi

Oppimateriaalit

Opettaja antaa opintojakson alussa luettelon suositeltavasta kirjallisuudesta ja ajankohtaisista artikkeleista. Kooste opintojakson opetussisällöstä liitetään Moodle-oppimisolustalle.

Opiskelija voi tutustua ennen opintojakson alkua ja opintojakson aikana seuraaviin kirjoihin opintojakson kokonaisuuden hahmottamiseksi.

Bodnar, K. & Cohen, J.L. 2012. The BtoB Social Media Book. John Wiley Sons.

Keskinen, T. & Lipiäinen, J. 2013. Asiakkaan matkassa - tuotekeskeisyydestä symbioosistrategiaan. Talentum Oyj.

Ojasalo, J. & Ojasalo, K. 2010. B-to-B-palvelujen markkinointi. WSOY.

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

Woodburn, D; McDonald, M. 2011. Key Account Management. The Definitive Guide. John Wiley Sons.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tunnistaa asiakkuusprosessin vaiheet; asiakasymmärrys ja tarvelähtöisyys, arvontuotantomekanismit ja kanavaratkaisut tehokkaan myyntityön näkökulmasta	Opiskelija tunnistaa ja ymmärtää liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden. Opiskelija tuntee B2B-asiakkuusstrategiat ja ymmärtää niiden merkityksen arvoa tuottavissa asiakassuhteissa. Hän osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti asiakkuuskannattavuuden huomioon ottaen.	Opiskelija ymmärtää kattavasti liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden ja osaa toimia sen mukaisesti. Hän ymmärtää laaja-alaisesti B2B-asiakkuusstrategiat ja asiakkuusprosessit sekä osaa kehittää niitä markkinatilanteiden mukaan.
Taidot	Opiskelija tunnistaa Key Account Managementiin kuuluvat tehtävät asiakkuuksien elinkaaren eri vaiheissa asiakkuuden luonteen huomioon ottaen. Hän tunnistaa lisä- ja ristiinmyynnin keinot asiakkuuden eri vaiheissa	Opiskelija ymmärtää strategisten asiakkuuksien tavoitteet ja osaa sopeuttaa toimintatapansa erilaisiin asiakastarpeisiin myyntityössä. Hän osaa hoitaa Key Account Managementiin kuuluvat tehtävät.	Opiskelija hallitsee asiakkuuksien johtamisen prosessin kokonaisvaltaisesti ja osaa johtaa sen käytännön toteutusta myyntityön näkökulmasta.
Pätevyys	Opiskelija ymmärtää asiakkaan kuuntelun ja asiakastarvelähtöisyyden merkityksen myyntityössä	Opiskelija kykenee toimimaan itsenäisesti erilaisten asiakkuuksien tavoitteiden mukaisesti myyntitilanteessa.	Opiskelija osaa johtaa ja kehittää erilaisia asiakkuuksia liiketaloudellisten tavoitteiden mukaisesti myyntityön näkökulmasta.

Arviointitavat

Lähiopetus ja tehtävät 20%

Tentti 40 %

Projektityö 40 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

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.

The own learning assessment 1h

Teacher(s) responsible

Kevin Gore, Pasila

Course materials

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

The role of sales and service competences in the course

0 = the course does not focus on the competence

1 = the course develops the competence indirectly

2 = the course develops the competence but the competence is not one of the central foci of the course

3 = the course develops the competence as a central focus

Competence	0	1	2	3
Market prediction		x		
Sales making		x		
Service design		x		
Customer partnership	x			
Creating cooperation	x			
Digital knowhow			x	
Multicultural knowhow				x
Self-leadership				x

Assessment components and their respective weights

Attendance 30%

Assignments 40%

Project 10%

Exam 20%

The own learning assessment assignment does not impact your grade. The assignment is the same for all courses/modules and your answers will be used also for course/module development. The assignment is completed on an E-form.

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

Myynnin johtaminen

Tunnus: SEL2LZ007

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus:

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

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 potentiaalin arviointi ja myynnin ennustaminen
- Myyntikanavan valinta
- Myyntibudjetointi
- Myynnin organisointi ja osaaminen eri tehtävissä
- Myyntipiirien ja tavoitteiden määrittäminen
- Suorituksen arviointi
- Myyntisuppilon johtaminen (pipeline management, funnel)
- Opportunity management
- Palvelujen ja palvelujen laadun johtaminen

Oppimis- ja opetusmenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen opiskelu 52 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta sekä itsenäisestä työskentelystä.

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

Itsenäisenä työskentelynä opiskelija työstää opiskeluista asioista tutkielman.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolle kutsutaan kumppaniverkostosta yrityksiä kertomaan käytännön myynnin johtamisesta. Mahdollisuuksien mukaan vierailaan ryhmän kanssa valitussa yrityksessä tutustumassa niiden myynnin johtamiseen.

Vastuuopettaja

Riku Hytönen

Oppimateriaalit

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

Muu opettajan jakama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee osittain myynnin johtamisen käsitteistön Hän osaa joiltakin osin kuvata myynnin osuuden yrityksen strategian toteutuksessa Opiskelija tuntee myynnin johtamisen työkalut välttävästi	Opiskelija tuntee hyvin myynnin asiajohtamisen käsitteistön Opiskelija osaa kuvata myynnin osuuden yrityksen strategian toteutuksessa Hän tuntee myynnin asiajohtamisen työkalut.	Opiskelija tuntee erittäin hyvin myynnin asiajohtamisen käsitteistön Hän osaa hyvin kuvata myynnin merkityksen yrityksen strategian toteutuksessa Hän tuntee hyvin myynnin johtamisen työkalut
Taidot	Opiskelija osaa joiltakin osin tehdä myynnin kehittämissuunnitelman Hän osaa välttävästi soveltaa myynnin työkaluja osana myynnin asiajohtamista	Opiskelija osaa kehittää myyntiä. Hän osaa soveltaa myynnin työkaluja osana myynnin asiajohtamista	Opiskelija osaa tehdä hyvän myynnin kehittämissuunnitelman Hän osaa hyvin soveltaa myynnin johtamisen työkaluja osana myynnin asiajohtamista
Pätevyys	Opiskelija osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan Vähäinen itsenäinen panostus	Opiskelijaosallistuu hyvin ryhmän toimintaan Hän osaa toimia melko itsenäisesti	Erittäin aktiivinen osallistuminen työskentelyyn Hyvä kyky toimia itsenäisesti Innovatiivisuus, positiivinen asenne + aikataulujen noudattaminen

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tutkielma 40 %

Tentti 40 %

Aktiivisuus 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö

Tunnus: ECO2LZ002

Laajuus: 6 op (162 h)

Aloitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan 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.

Oman oppimisen arviointi 1 h

Vastuuopettaja(t)

Tapio Mäenpää

Matti Perttu

Oppimateriaalit

Pohjola, Matti, Taloustieteen oppikirja, 10. painos

tai

Miettinen, Linnosmaa, Kannisto, Toimiva talous: Kuluttaja, yritys ja kansantalous

Monivalintatehtävät

Luentodiat

Lukumateriaalia (articles)

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee markkinoiden ja markkinatalouden toimintamekanismeja. Hän tietää kokonaistalouden kuvaukseen käytettävät indikaattorit. Hän ymmärtää aihepiirin keskeiset käsitteet.	Opiskelija tuntee kuluttajan ja yrityksen toimintaa sekä hyödykkeen kysyntään ja tarjontaan vaikuttavia tekijöitä. Hän tuntee taloudellisen vaihtelun dynamiikan. Hän ymmärtää kokonaistalouden vaihtelun vaikutuksia yritysten toimintaan.	Opiskelija tuntee erittäin hyvin kuluttajien ja yritysten toimintaa sekä erilaisten markkinarakenteiden vaikutusta hinnan muodostukseen. Hän tuntee hyvin talouspolitiikan vaikutuskanavat ja rahoitusmarkkinoiden vaikutuksen reaalityöelämään. Hän ymmärtää hyvin kokonaistalouden ja talouspolitiikan vaikutukset yrityksen liiketoimintaan.

Taidot	Opiskelija pystyy tiimissä analysoimaan hyödykkeen hinnan muodostusta. Hän pystyy tiimissä analysoimaan esimerkkitalouden taloudellista tilannetta.	Opiskelija pystyy osin itsenäisesti analysoimaan yritysten hinnoittelua ja markkinoiden toimintaa. Hän pystyy osin itsenäisesti analysoimaan esimerkkitalouden suhdannetilannetta ja arvioimaan taloutta liiketoiminnan kohteena.	Opiskleija osaa analysoida itsenäisesti yritysten hinnoittelua ja markkinoiden toimintaa sekä esittää kehitysehdotuksia. Hän osaa analysoida itsenäisesti esimerkkitalouden tilaa sekä talouspolitiikan mahdollisuuksia ja tämän pohjalta osaa tehdä yrityksen liiketoimintaa koskevia ehdotuksia.
Pätevyys	Kyky ymmärtää taloudellista uutisointia. Kyky jäsentää yrityksen tilannetta markkinoilla.	Kyky havainnoida muutoksia yrityksen toimintaympäristössä ja ehdottaa muutoksen vaatimia toimia liiketoiminnassa osana tiimiä.	Kyky itsenäisesti ja aktiivisesti seurata muutoksia yrityksen toimintaympäristössä ja mukauttaa liiketoimintaa vaadittavalla tavalla.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kokeet ja monivalintatehtävät 50 %

Tutoriaalit ja työpajat, projektityö ja aktiivisuus 50 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Myynnin juridiikka

Tunnus: LAW2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintoihin

Opiskelija on suorittanut Yritysoikeus LAW1LZ002 -opintojakson tai laajuudeltaan ja vaatimustasoltaan vastaavat opintokokonaisuudet.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- oppii hahmottamaan laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita.
 - oppii tulkitsemaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä.
 - ymmärtää sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Opintojaksolla keskitytään ns. case-harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista.
 - 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 ja hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (mm. tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys, lainvalinta)
- Neuvottelut ja eri sopimustyyppejä esim. aiesopimus, jakelu- ja toimitussopimusten erityispiirteet
- Vahingonkorvaus ja velvoitteet, vastuut ja vastuunrajoitukset
- Yritystuotevastuu, riski ja sen hallinta
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Immateriaalioikeuden perusteet
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuoja ja asiakastietojen hyödyntäminen
- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeuden perusteet
- Kilpailuoikeuden perusteet.

Kansainvälisyys

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

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

Vastuupettaja(t)

Jenna Järnstedt

Oppimateriaalit

Jaakkola T. – Sorsa K. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja sopimuksissa. Business Edita 2005.
Koivumäki E. – Häkkänen P. Markkinointijuridiikka 2015. Kauppakamari.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali. Opettaja määrittelee tentissä käytettävän kirjan opintojaksolla.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelijalla on käsitys myyntisopimuksen keskeisistä osista ja hän tuntee sopimusoikeudellisia käsitteitä ja hallitsee näistä perustiedot. Opiskelija tuntee immateriaalioikeuteen, kilpailuoikeuteen ja tietosuojaan liittyvät tavallisimmat peruskäsitteet.	Opiskelijalla on käsitys liikesopimukseen liittyvästä problematiikasta. Hän ymmärtää opintojakson aihepiiriin liittyvät keskeisimmät oikeussäännökset kuten immateriaalioikeudet ja kilpailuoikeudelliset ja tietosuojaan liittyvät käsitteet ja niiden vaikutuksen liiketoimintaan. Opiskelija tuntee liikekaupassa myyntisopimuksen keskeisimmät kohdat ja osapuolten keskeiset sopimuksen mukaiset oikeudet ja velvoitteet.	Opiskelijalla on selkeä käsitys opintojakson aihepiiriin liittyvästä liiketoiminnan lainsäädännöstä. Hän osaa keskeiset sopimus- ja kilpailuoikeudelliset käsitteet ja hallitsee sekä useita eri tilanteisiin soveltuvia toimintavaihtoehtoja ymmärtäen niiden vaikutukset liiketoimintaan. Hän hallitsee myyntisopimuksen oleellisen sisällön ja osapuolten sopimuksen mukaiset oikeudet ja velvoitteet.
Taidot	Opiskelija osaa hankkia tarvittavat tiedot liiketoiminnan myyntisopimukseen liittyen ja tehdä liiketoimintaan liittyviä yksinkertaisia päätöksiä opintojakson aihealueiden puitteissa ja laatia liiketoimintaan liittyviä asiakirjoja.	Opiskelija osaa hakea tietoa opintojaksolla käsitellyistä aihealueista sekä myös käytännössä operoida saamansa tiedon avulla erilaisissa sopimusoikeudellisissa liiketoimintaan liittyvissä tilanteissa.	Opiskelija osaa hakea juridista tietoa oikeista lähteistä ja itsenäisesti soveltaa rinnakkain useampaa tietolähdettä opintojakson aihealueiden puitteissa erilaisissa käytännön myyntitehtävissä. Hän osaa laatia kattavan myyntisopimuksen huomioiden osapuolten riskit.
Pätevyys	Ei arvioida	Ei arvioida	Ei arvioida

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Oppiminen arvioidaan oppimistehtävillä ja osallistumisaktiivisuudella. Näiden arvioinnin painotukset ilmoitetaan tarkemmin opintojakson toteutus suunnitelmassa.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Työoikeus

Tunnus: LAW2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opiskelija perehtyy työsuhdetta koskevaan keskeiseen lainsäädäntöön työntekijän näkökulmasta. Tavoitteena on, että opiskelija sisäistää tämän normiston.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija hahmottaa työoikeuden osana työtehtäviään. Hän osaa soveltaa työoikeutta ja työehtosopimuksia tavanomaisissa työssä ilmenevissä tilanteissa sekä tuntee myös henkilöstöjohtamisen eettisen lähestymistavan.

Opiskelija tuntee tilanteet, joista työnantaja/työntekijä voivat sopia.

Opiskelija on opintojakson suoritettuaan omaksunut työoikeuden keskeiset kysymykset vaiheittain ts. rekrytoinnista työsuhteen päättämiseen. Opiskelija kykenee myös soveltamaan tietojansa omalla ammattialueellaan ja tarvittaessa myös kansainvälisesti. Hän kykenee ottamaan huomioon yksityisyyden suojan ja sen asettamat lainsäädännölliset vaatimukset kaikissa eri tilanteissa. Opiskelija

- perehtyy työsuhteen tekemiseen ja sen soveltamisen oikeudellisiin reunaehtoihin sekä työsuhteessa toimimista koskeviin sääntöihin.
- kykenee soveltamaan työoikeuden normeja ja muita oikeudellisia tietolähteitä käytännön ongelmanratkaisutilanteissa.
- ymmärtää työnantajan ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet.
- ymmärtää työsuojelun ja työturvallisuuden merkityksen työsuhteessa.
- tutustuu oikeudelliselta kannalta työsuhteen eri vaiheisiin työsuhteen laatuun sen päättämiseen.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään työlainsäädännön keskeistä normistoa ja oikeuskäytäntöä sekä mahdollisuuksien mukaan 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 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuupettaja(t)

Satu Pitkänen

Oppimateriaalit

Paanetoja, J. Työoikeus tutuksi. Edita. Helsinki

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. Opettaja ilmoittaa varsinaisen tenttikirjan opintojaksolla.

Keskeinen työoikeutta koskeva lainsäädäntö

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee työoikeuden peruskäsitteistön ja työsuhteen keskeisimmät sisällöt.	Opiskelija tuntee työsuhteen ohella muita työoikeuteen liittyviä sääntökokonaisuuksia. Hänellä on käsitys työoikeudessa noudatettavista menettelyistä ja työnantajan sekä työntekijän oikeuksista ja velvollisuuksista niissä.	Opiskelijalla on selkeä käsitys suomalaisesta työoikeudesta. Hän ymmärtää siihen liittyvän lainsäädännön siten, että hän tiedostaa miten käyttää sitä eri yhteyksissä. Hän tuntee työoikeuden juridisia erityistilanteita esimerkiksi lomauttamisen ja työsuhteen perusteettoman päättämisen osalta.
Taidot	Opiskelija osaa hakea juridista tietoa työoikeuden alalta ja tunnistaa keskeiset työnantajan ja työntekijän velvollisuudet työsuhteessa. Hän tunnistaa työehtosopimuksen merkityksen.	Opiskelija ymmärtää yllä mainittujen, eri työoikeuteen vaikuttavien sääntökokonaisuuksien merkityksen ja suhteen. Hän tunnistaa oman alansa työehtosopimuksen.	Opiskelija osaa käytännön työelämässä hakea tarvittavat juridiset tiedot, kykenee havaitsemaan työoikeuteen liittyviä ongelmatilanteita ja ratkaisemaan niitä. Hän osaa hakea ja tulkita oman alansa työehtosopimusta.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Oppiminen arvioidaan tentillä, oppimistehtävillä ja osallistumisaktiivisuudella. Näiden arvioinnin painotukset ilmoitetaan tarkemmin opintojakson toteutussuunnitelmassa.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Kilpailustrategiat

Tunnus: WOR2LZ053

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin.

Yritystoiminnan perusteet BUS1LZ002 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
- ymmärtää strategian toimeenpanon merkityksen strategian onnistumisessa. Lisäksi opiskelija saa työkaluja yrityksen strategiseen työskentelyyn.

Sisältö

Opintojakso sisältää yrityksen strategiaproessin kuvauksen ja siihen liittyen strategisen suunnittelun peruskäsitteistön. Opintojaksolla perehdytään menetelmiin, joiden avulla voidaan tunnistaa yrityksen toimintaympäristössä vaikuttavia tekijöitä ja analysoida yrityksen toimialaa, yritystä ja kilpailijoita. Opintojaksolla käsitellään periaatteelliset kilpailustrategiavaihtoehdot, yrityksen mahdollisia tapoja kilpailuedun saavuttamiseen, kasvustrategiat sekä yritysten mahdollisia yhteistyömuotoja sekä tulevaisuuden ennakkointia mahdollisten erilaisten tulevaisuuden kuvien hahmottamiseksi. Lisäksi käsitellään strategian toteuttamista ja muutosjohtamista, jotta valittu strategia saadaan onnistumaan. Opiskelu tapahtuu lähiopetuksessa teorian ja käytännön esimerkkien kautta. Lisäksi käsiteltyä teoriaa sovelletaan ryhmätyönä toteutettavassa yritysanalyysissä, jossa käsitellään ainakin seuraavat asiat:

- Yrityksen toimialan analyysi
- Kilpailijoiden tunnistaminen ja analysointi
- Yrityksen arvoketjuanalyysi
- Kilpailustrategian analyysi
- Vaihtoehtoisten strategioiden hahmottelu.

Työelämäyhteydet

Opiskelijat valitsevat ryhmissä heitä kiinnostavan yrityksen, josta tekevät yritysanalyysin. Tarvittaessa ja mahdollisuuksien mukaan näihin yrityksiin luodaan kontaktit. Luennoitsijoiksi pyritään kutsumaan yrityselämän edustajia kertomaan strategiastaan ja strategisesta suunnittelusta.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus muodostuu opettajan ja mahdollisten vierailijoiden pitämistä luennoista, keskusteluista ja erilaisten yritysmerkkin käsittelyistä, mahdollisesti teemakeskusteluista sekä opiskelijaryhmien tekemien yritysanalyysien käsittelystä pienryhmissä. Mahdollisissa teemakeskusteluissa sovelletaan ongelmalähtöistä oppimisfilosofiaa (PBL).

Itsenäinen työskentely muodostuu ryhmissä toteutettavasta laajahkosta yritysanalyysistä, johon kootaan keskeinen teoria, jota sovelletaan kohdeyritykseen sekä itseopiskelusta.

Oman oppimisen arviointi 1h

Vastuuopettaja(t)

Kari Hautakoski, 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

Porter, Michael E. 1985/1991. Kilpailuetu. Kolmas painos. Jyväskylä, Gummerus Kirjapaino Oy

Opintojakson alussa määritettävä mahdollinen muu kirjallisuus.

Luennoitsijan jakama muu materiaali.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus arvioidaan käyttäen asteikkoa kiitettävä (5), erittäin hyvä (4), hyvä (3), tyydyttävä (2), välttävä (1), hylätty (0).

Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 40 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tietää strategisen ajattelun merkityksen sekä keskeiset käsitteet.	Opiskelija tietää keskeiset työkalut kilpailustrategian kehittämiseksi. Hän ymmärtää kilpailuedun muodostumisen ja tärkeyden.	Opiskelija tietää kilpailustrategian kehittämisen merkityksen ja ymmärtää strategiaproessin eri vaiheet sekä keinot kilpailuedun saavuttamiseen. Hän tietää keskeiset työkalut strategiatyössä. Hän tietää strategian toimeenpanoon liittyvät haasteet.
Taidot	Opiskelija taitaa joitakin strategiatyökaluja ja osaa analysoida mallien mukaan yrityksen strategiavalintoja.	Opiskelija taitaa tärkeimmät työkalut ja tuo omaa ajattelua mukaan analysointiin sekä strategian kehittämiseen.	Opiskelija osaa analysoida ja kehittää yrityksen / yksikön strategiaa. eri työkaluja käyttäen. Hän osaa kriittisesti arvioida strategiavalintojen vahvuuksia ja heikkouksia.

Pätevyys

Opiskelija pystyy osallistumaan rakentavalla roolilla tiimin strategiatyöhön.

Opiskelija pystyy ottamaan vastuuta erilaisten analyysien tekemisestä strategiatyössä.

Opiskelija pystyy kehittämään yksikön strategiaa sekä arvioimaan sen riskejä.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson suoritus edellyttää annettujen tehtävien hyväksyttyä suoritusta ja läsnäoloa sovitussa tilaisuudessa.

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tentti ja mahdolliset teemakeskustelujen memot 40 %

Yritysanalyysin loppuraportti ja osallistuminen pienryhmäkeskusteluihin 40 %

Aktiivisuus ja mahdollinen PBL-työskentely 20 %

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille

opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen.

Tehtävä tehdään E-lomakkeella.

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

Tutkimus- ja kehittämistyöpaja

Tunnus: MET2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perus- ja ammattiopinnot on oltava pääosin suoritettuina.

Opintojakso edeltää opinnäytetyön laatimista. Kurssin aikana opiskelija määrittää itselleen opinnäytetyön aiheen. Suoritettuaan opintojakson hyväksyttävästi, opiskelija etenee opinnäytetyömoduulin vaiheeseen "Opinnäytetyö toteutus 1 (7,5 op) ja toteutus 2 (7,5 op).

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- osaa suunnitella työelämälähtöisen opinnäytetyön aiheen ja aikataulun
- tuntee tutkimusprosessin vaiheet Haaga-Heliassa
- tietää, miten teoriaa hyödynnetään tutkimuksen teossa
- osaa hyödyntää oikeaa menetelmää opinnäytetyössään
- tietää ammattimaisen tutkimusraportin kirjoittamistyylin.

Sisältö

Opintojakson aikana tuetaan opiskelijan etenemistä ja ajattelun kehittymistä omassa opinnäytetyöprosessissaan.

- Erilaiset opinnäytetyötyypit: tutkimus, portfolio ja toiminnallinen opinnäytetyö
- Opinnäytetyön aiheen valitseminen
- Menetelmävalinnat
- Tutkimusraportin kirjoitustyyli
- Tutkimusprosessin vaiheet
- Tiedonhaku opinnäytetyöhön

Opetus- ja oppimismenetelmät

Pajamainen työskentely lähiopetuksessa 47 h

Itsenäinen opiskelu 33 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Opintojakso toteutetaan sekä lähiopetustuntien että etätehtävien muodossa työpajamaisella työskentelytavalla. Opiskelija pohtii omaa aihettaan kirjoittamalla omaa tekstiään, esittämällä omia ajatuksiaan muille opiskelijoille, kommentoimalla muiden opiskelijoiden tekstejä, lukemalla valmiita opinnäytetöitä sekä keskustelemalla.

Vastuuopettaja(t)

Satu Harkki

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Hyväksytty/Hylätty

Opintojakso arvioidaan arvosanoin osana opinnäytetyömoduulia.

Seuraavat suoritukset tulee tehdä hyväksyttävästi:

- Läsnäolo 80 % lähiopetuserroista
- Verkkotesti
- Opinnäytetyyppisiin tutustuminen ja referaatit
- Oman aiheen suunnittelu ja esitys

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella.
Copyright 2017 Haaga-Helia ammattikorkeakoulu | [Sivukartta](#)

Opinnäytetyö

Tunnus: THE7LZ001(A): osat THELZ003T1 Opinnäytetyön toteutus1 (7,5 op) ja THELZ003T2 Opinnäytetyön toteutus 2 (7,5 op)
Laajuus: 7,5op + 7,5 op = 15 op (405 h)

Ajoitus: 5. - 6. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: opinnäytetyö

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Muut myyntityön opinnot tulee olla pääosin suoritettuina. Lisäksi opiskelijan on suoritettava Tutkimus- ja kehittämistyöpaja (MET2LZ002) -opintojakso ennen opinnäytetyön aloittamista.

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.
- osaa raportoida työprosenssinsa ja sen tulokset.

Sisältö

Opinnäytetyö on opiskelijan itsenäisesti toteuttama työelämälähtöinen tutkimus tai selvitys. Työn voi aloittaa Opinnäytetyö toteutuksilla 1 ja 2, kun opiskelija on saanut suoritettua Tutkimus- ja kehittämistyöpajan esitelyään siellä oman aihe suunnitelmansa.

Itsenäistä työskentelyä tuetaan seminaareilla (Opinnäytetyö toteutus 1 ja 2), joissa opinnäytetyöntekijät esittelevät oman opinnäytetyönsä etenemistä, kommentoivat muiden töitä sekä saavat opastusta työn tehokkaaseen läpivientiin. Kun opinnäytetyö on valmis, opiskelija kirjoittaa työstään kypsyysnäytteen.

Työelämäyhteydet

Opinnäytetyön toimeksiantajana on yleensä yritys, julkisyhteisö, yhdistys, ammattikorkeakoulu tai muu oppilaitos.

Opinnäytetyöprojektista laaditaan toimeksiantajan kanssa kirjallinen toimeksiantosopimus. Lisätietoja on MyNetissä > Opiskelu > Opinnäytetyö amk.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Seminaari- ja itsenäinen työskentely..

Arviointiperusteet

Ohjaaja ja tarkastaja arvioivat hyväksytyyn opinnäytetyön asteikolla 1 - 5.

Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä

Tunnus: THE7LZ001B

Ajoitus: 7. lukukausi

Taso ja tyyppi: pakollinen

Laajuus: 0 op

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opinnäytetyöstä on kirjoitettava suomenkielinen tiivistelmä, josta on tehtävä myös englanninkielinen versio. Ennen vieraskielisen tiivistelmän laatimisen aloittamista opinnäytetyön ohjaajan on hyväksyttävä suomenkielinen tiivistelmä ja annettava lupa sen kääntämiselle. Vieraskielisen tiivistelmän on vastattava sisällöllisesti alkuperäistä.

Englanninkielisten tiivistelmien ohjaus on järjestetty kurssimuotoisesti. Opintojakso THE7LZ001B alkaa lukuvuoden aikana yleensä joka kuun ensimmäisenä maanantaina klo 16.00. Poikkeuksen tästä säännöstä voivat aiheuttaa pyhä- tai muut vapaapäivät sekä koulun loma-ajat.

Opintojakso THE7LZ001B on pakollinen kaikille myyntityön koulutusohjelman opiskelijoille. Opintojaksolle ilmoitaudutaan tavalliseen tapaan Winhassa.

Oppimistavoitteet

Tavoitteena on tuottaa tiivistelmä (suomen- ja vieraskielinen) HAAGA-HELIA:n MyNetissä oleville lomakkeille <http://mynet.haaga-helia.fi/fi/opiskelu/opinnaytetyo-amk/Pages/default.aspx>

Sisältö

Kerran kuussa (ks. kohta lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin) järjestettävillä tiivistelmäkursseilla on kaksi pakollista tapaamista. Ensimmäisellä kerralla käsitellään tiivistelmän laadintaa käsitteleviä ohjeita. Ennen toista tapaamista opiskelijat kääntävät tiivistelmän annettuun määräaikaan mennessä. Toisella tapaamiskerralla opettaja antaa palautetta käännöksestä. Sen jälkeen opiskelija laatii uuden version tiivistelmästä ja toimittaa sen opettajalle. Mikäli opiskelija on tehnyt vaadittavat korjaukset hyväksyttävästi, opettaja lähettää hyväksytyt tiivistelmät (sekä suomen- että englanninkielisen) opinnäytetyön ohjaajalle ja antaa hyväksymismerkin opintojaksosta. Mikäli tiivistelmä ei ole vielä hyväksyttävissä kunnossa, prosessikirjoittaminen jatkuu, kunnes tiivistelmä on saavuttanut vaaditun tason.

Opintojakson rakenne

Tiivistelmäkursseja järjestetään lukuvuoden aikana maanantaisin kello 16.00 - 17.30. Tarkempaa tietoa alkamispäivistä on verkossa. Valitse itsellesi ajankohdaltaan parhaiten sopiva kurssi. Kaikki halukkaat otetaan opintojaksolle.

Oppimateriaalit

Annetaan opintojakson alussa.

Vastuuopettajat

Koulutusohjelmajohtaja Tuula Korhonen

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Suoritusmerkinnän edellytyksenä on osallistuminen ensimmäiseen ja toiseen tai kolmanteen lähitapaamiseen sekä hyväksyty tiivistelmä.

Kypsyysnäyte

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. Sivuotsikoinnit, taulukot ja luettelmat eivät kuulu tähän tekstiin. Kypsyysnäytteen laajuus on yksi konseptiarikki eli neljä sivua käsinkirjoitettua tekstiä. Sen voi tehdä kaikkina yleisinä tenttipäivinä tai e-tenttinä, siihen ilmoittaudutaan opinnäytetyön ohjaajalle joko sähköpostitse tai kirjeitse.