

Myyntityön koulutusohjelma, Helsinki

[Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa](#) | [Myyntityön koulutusohjelman profiili](#) | [Koulutuksen tavoitteet](#) | [Ammatillinen kasvu](#) | [Lukukaasiteemat](#)

Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa

Tutkintonimike:	Tradenomi
Tutkintotaso:	AMK-tutkinto
Ohjelman laajuus:	210 opintopistettä
Ohjelman kesto:	3,5 vuotta
Opiskelumuoto:	Haettavissa päiväohjelmaan
Arviointi:	<ul style="list-style-type: none">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-HELIA:n aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin >>
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	<ul style="list-style-type: none">Tutustu nuorten yhteishaun valintaperusteisiin ja hakuun 2012 >>
Jatko-opinnot:	<ul style="list-style-type: none">Erikoistumisopinnot HAAGA-HELIA:ssa >>Ylempi amk-tutkinto: Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma, Pasila >>Yliopisto-opinnot

Myyntityön koulutusohjelman profiili

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaatimaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyyntin 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. Yhteistyömuotoja on kuvattu sivuilla www.salesforum.fi.

Koulutuksen tavoitteet

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

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

Ammatillinen kasvu

Yritysmyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityössä on myös mahdollisuus ansaita hyvin. 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

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

Opetussuunnitelma

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

[Opintojaksoluettelo](#) 2010 ja sen jälkeen opintonsa aloittaneilla >>

[Opintojen suoritusjärjestys](#) 2010 ja sen jälkeen opintonsa aloittaneilla >>

[Opintojaksoluettelo ennen vuotta 2010](#) opintonsa aloittaneilla >>

[Opintojen suoritusjärjestys ennen vuotta 2010](#) opintonsa aloittaneilla >>

Myyntityön koulutusohjelma, nuorten yhteishaku 2012

Tältä sivulta löydät myyntityön nuorten koulutusohjelman valintaperusteet ja valintakoetiedot.

toimipiste: Pasila

tutkintonimike: tradenomi, laajuus 210 op

aloituspaikat: kevään haussa 40

sähköinen hakulomake: www.amkhaku.fi -> AMK-tutkinto, nuorten koulutus

hakuaika: 5.3. - 3.4.2012. Hakemuksen on oltava perillä viimeistään viimeisenä hakupäivänä klo 16.15.

valintakoekutsut postitetaan 4.5.2012 ja ei-kelpoisten kirjeet postitetaan 29.5.2012

[valintakokeen ennakkoaineisto](#) on saatavilla verkossa 2.5. - 5.6.2012

valintakoe pidetään 5.6.2012

lopullisen valinnan tulokset ilmoitetaan hakijoille viimeistään 17.7.2012

koulutus alkaa elokuussa 2012

[hakutilasto](#)

OPISKELIJAVALINTA

Luethan myös [nuorten yhteishaun yleisperiaatteet](#), alla olevien ohjelmakohtaisten valintaperusteiden lisäksi!

Opiskelijavalintaan vaikuttavat koulumenestys, ensimmäinen hakutoive, valintakoe ja työkokemus.

Valintapisteiden enimmäismäärä on seuraava:

	pistettä
Koulumenestys	55
Ensimmäinen hakutoive	5
Valintakoe	35
Työkokemus	5
Yhteensä	100

Valinta on ehdollinen, kunnes ammattikorkeakoulu on tarkistanut koulu- ja työtodistukset.

Ammattikorkeakoulu voi purkaa valinnan, jos todistuksia ei toimiteta ammattikorkeakoulun ilmoittamassa määräajassa tai jos hakija on antanut arvosanoistaan tai työkokemuksestaan virheellisiä tietoja.

KOULUMENESTYS

Koulumenestyksestä annetaan pisteitä seuraavasti:

A. ylioppilastutkintotodistuksen ja lukion päättötodistuksen perusteella tai

B. ammatillisen tutkinnon todistuksen perusteella tai

C. ylioppilastutkintotodistuksen ja ammatillisen perustutkinnon päättötodistuksen perusteella.

Jos hakijalla on hakukelpoisuus moneen näistä valintaryhmistä (A, B ja C), hän voi valita parhaan pistemäärän tuottavan vaihtoehdon. Arvosanat merkitään hakemukseen vain siitä todistuksesta, jolla pyritään.

A. Ylioppilas- ja lukiopohjainen valinta

Hakijat pyrkivät lukion päättötodistuksen ja ylioppilastutkintotodistuksen perusteella. Lukion päättötodistuksen keskiarvo lasketaan painottamattomana keskiarvona kaikista todistukseen numeroina merkityistä arvosanoista. Abiturientit pyrkivät viimeisellä lukiotodistuksellaan. Ylioppilastutkintotodistuksen arvosanat kerätään suoraan ylioppilastutkintolautakunnalta.

Yo-tutkintotodistus

Arvosanat	L/E	M	C	B	A
Äidinkieli	10	9	7	3	1
Paras kieli pitkä (lyhyt)	10 (6)	9 (4)	7(2)	3 (1)	1 (0)
Matematiikka tai paras reaalaineiden kokeista (ennen v. 2006 kirjoittaneilla reaali)	10	9	7	3	1
Lukion päättötodistuksen keskiarvo	8,00	7,50	7,00	6,50	6,00
Pisteet	10,00	7,99	7,49	6,99	6,49
	25	20	15	10	5

B. Valinta ammatillisen tutkinnon pohjalta

Ammatillisen tutkinnon suorittaneet hakevat päättötodistuksensa perusteella. Keväällä 2012 valmistuvat hakevat viimeisellä todistuksellaan, ja heidän lopulliset arvosanansa kerätään suoraan oppilaitoksilta.

Jos hakijalla on useita ammatillisia tutkintoja, hän voi valita, minkä todistuksen perusteella koulumenestys pisteytetään. Päättötodistuksen keskiarvo lasketaan painottamattomana keskiarvona arvosanoista, jotka on ilmaistu tutkintotodistuksessa numeroina tai jotka voidaan muuntaa sellaisiksi. Jos hakijan haussa käyttämään todistukseen on annettu arvosana numeroina muualla suoritetuista, hyväksi luetuista opinnoista, se otetaan mukaan keskiarvoa laskettaessa. Jos ammatillinen perustutkinto muodostuu päättö- ja näyttötodistuksesta, keskiarvo lasketaan vain päättötodistuksesta.

Näyttötutkintona ammatillisen perustutkinnon suorittaneiden arvosanojen keskiarvo lasketaan näyttötutkintotodistuksesta.

Pisteasteikko on seuraava:

Asteikko	Asteikko	Asteikko	Koulumenestys-
1 - 3	1 - 5	4 - 10	pisteet
2,67 - 3,00	4,50 - 5,00	9,00 - 10,00	55
2,50 - 2,66	4,25 - 4,49	8,75 - 8,99	50
2,33 - 2,49	4,00 - 4,24	8,50 - 8,74	46
2,17 - 2,32	3,75 - 3,99	8,25 - 8,49	42
2,00 - 2,16	3,50 - 3,74	8,00 - 8,24	38
1,88 - 1,99	3,25 - 3,49	7,75 - 7,99	34
1,75 - 1,87	3,00 - 3,24	7,50 - 7,74	30
1,63 - 1,74	2,75 - 2,99	7,25 - 7,49	27
1,50 - 1,62	2,50 - 2,74	7,00 - 7,24	23
1,38 - 1,49	2,25 - 2,49	6,75 - 6,99	19
1,25 - 1,37	2,00 - 2,24	6,50 - 6,74	14
1,13 - 1,24	1,75 - 1,99	6,25 - 6,49	11
1,00 - 1,12	1,50 - 1,74	6,00 - 6,24	7
<1,00	1,00 - 1,49	4,00 - 5,99	0

C. Valinta ylioppilastutkintotodistuksen ja ammatillisen perustutkinnon pohjalta

Hakijat pyrkivät ylioppilastutkintotodistuksen ja ammatillisen perustutkinnon perusteella. Ammatillisen perustutkinnon päättötodistuksen keskiarvo lasketaan painottamattomana keskiarvona arvosanoista, jotka on ilmaistu tutkintotodistuksessa numeroina tai jotka voidaan muuntaa sellaisiksi. Jos hakijan haussa käyttämään todistukseen on annettu arvosana numeroina muualla suoritetuista, hyväksi luetuista opinnoista, se otetaan mukaan keskiarvoa laskettaessa. Ylioppilastutkintotodistuksen arvosanat kerätään suoraan ylioppilastutkintolautakunnalta.

Yo-tutkintotodistus

Arvosanat	L/E	M	C	B	A
Äidinkieli	10	9	7	3	1
Paras kieli pitkä (lyhyt)	10 (6)	9 (4)	7(2)	3 (1)	1 (0)
Matematiikka tai paras reaaliaineiden kokeista (ennen v. 2006 kirjoittaneilla reaali)	10	9	7	3	1

Ammatillisen perustutkinnon päättötodistuksen keskiarvo

asteikko 1 - 3	2,33- 3,00	2,00- 2,32	1,75 - 1,99	1,50 - 1,98	1,25 - 1,49
asteikko 1 - 5	4,00 - 5,00	3,50 - 3,99	3,00 - 3,49	2,50 - 2,99	2,00 - 2,49
asteikko 4 - 0	8,50 - 10, 00	8,00 - 8,49	7,50 - 7,99	7,00 - 7,49	6,50 - 6,99
Pisteet	25	20	15	10	5

Huom. Ammatti-, erikoisammatti- tai ulkomailla suoritettuna tutkinnon tulee olla suoritettuna hakuajan loppuun mennessä ja näistä todistuksista tulee toimittaa kopiot hakutoimistolle 12.4.2012 klo 16.15 mennessä. Jos ulkomaisella tutkinnolla keväällä valmistuva hakija on EU- tai ETA-maan kansalainen, hänet katsotaan hakukelpoiseksi ja hänen valintansa on ehdollinen, kunnes ammattikorkeakoulu on tarkistanut tutkintotodistuksen.

ENSIMMÄINEN HAKUTOIVE

Hakija saa ensimmäiseen hakutoiveeseensa 5 pistettä.

TYÖKOKEMUS

Työkokemuksen perusteella hakija voi saada opiskelijavalinnassa enintään 5 pistettä siten, että kaksi kuukautta työkokemusta tuottaa yhden pisteen.

Tässä otetaan huomioon hakuajan päättymiseen mennessä vähintään 16-vuotiaana hankittu työkokemus. Sen ei välttämättä tarvitse olla yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon alalta. Varusmies- ja siviilipalvelus luetaan työkokemukseksi.

Työkokemuksen ei tarvitse olla yhtäjaksoista eikä saman työnantajan palveluksessa hankittua. Työkokemukseksi ei lueta työharjoittelua eikä työssä oppimista, jos ne sisältyvät haussa käytettyyn tutkintoon.

Pisteitä saadakseen hakija merkitsee työkokemuksen määrän täysinä kuukausina hakemukseen. Tätä varten osa-aikatyö tulee muuntaa kokoaikatyötä vastaavaksi siten, että 150 tuntia tai 20 täysimittaista työpäivää (vähintään 7 tuntia päivää kohti) vastaa yhtä kuukautta.

Työkokemuksen määrä on pystyttävä osoittamaan työtodistuksin, jotka tarkastetaan valituksi tulleilta.

Voit laskea kätevästi työkokemuskuukausiesi määrän laskurilla, joka on netissä osoitteessa <http://lille.haaga-helia.fi/taskin/>.

VALINTAKOE

Valintakokeeseen kutsutaan kaikki hakukelpoiset hakijat. Valintakoe elokuussa 2012 alkavaan koulutukseen järjestetään 5.6.2012 klo 10. [Valintakokeen ennakkoaineisto](#) on saatavilla HAAGA-HELIAN Internet-sivuilla 2.5.- 5.6.2012. Ennakkoaineisto ei saa olla mukana koetilanteessa.

Valintakoe muodostuu ennakkoaineistoon perustuvasta kirjallisesta osasta, matemaattis-loogista ajattelua mittaavasta osasta ja joko ryhmähaastattelusta tai kirjoitelmasta. Hakijan on osallistuttava kaikkiin valintakokeen osiin tullakseen hyväksytyksi. Valintakokeesta voi saada yhteensä 35 pistettä. Valintakokeesta vaadittava vähimmäispistemäärä on viisi (5) pistettä, joista kaksi (2) pistettä on saatava matemaattis-loogisesta osasta. Ryhmähaastattelussa arvioidaan hakijan soveltuvuutta alalle englannin kielen hallinnan, motivaation, sanattoman ja suullisen viestinnän sekä tilannetajun osa-alueilla.

HAAGA-HELIAN myyntityön koulutusohjelma tekee valintakoeysteistyötä Turun ammattikorkeakoulun myyntityön koulutusohjelman kanssa.

Mikäli hakija hakee koulutodistuksella, jota ei voi pisteittää (ammattitutkinto, erikoisammattitutkinto tai ulkomainen tutkinto), hakijan tulee saada valintakokeesta vähintään puolet ko. kokeesta saadusta maksimipistemäärästä.

Hakutilasto

Myyntityön nuorten koulutuksen hakutilasto, Pasila

Koulutus alkaa	Hakijamäärät 1. sijaiset/kaikki	Aloituspaiikat	Alin pisteraja ennen valintakoetta/max	Alin pisteraja lopullisessa valinnassa/max
syksyllä 2011	191/685	44	kaikki hakukelpoiset kutsutaan	66/100
syksyllä 2010	190/643	40	kaikki hakukelpoiset kutsutaan	65.50/100
syksyllä 2009	229/854	36	kaikki hakukelpoiset kutsutaan	70.25/100
keväällä 2009	98/387	36	kaikki hakukelpoiset kutsutaan	62/100
syksyllä 2008	115/464	36	kaikki hakukelpoiset kutsutaan	68.25/100
keväällä 2008	99/383	36	36/60	64/100
syksyllä 2007	111/397	36	39/60	65.50/100

Vuosi 2011: Opiskelijavalintaan vaikuttavat koulumenestys, ensimmäinen hakutoive, valintakoe ja työkokemus.

Valinta tasapisteissä olevien välillä

Ammattikorkeakoulujen hakijat asetetaan tasapistetilanteessa lopullisessa valinnassa paremmuusjärjestykseen seuraavin perustein:

1. hakutoivejärjestys
2. valintakokeen tulos
3. kaikkien aineiden keskiarvo
4. koulumenestyspisteet
5. työkokemuspisteet
6. arpa

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus

Koulutusohjelman rakenne ja laajuus

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

Koulutusohjelman sisältö

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

Opintojaksoluettelo 2010--

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
Perusopinnot		60
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärssvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Ammattiopinnot		90
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		
Viestintä II	COM2LZ002	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Myyntin esimiestyö	LEA2LZ007	3

Affärssvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta	CSR2LZ032	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ001	6
Sales Presentations and Negotiation	ENG2LZ002	3
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Myynnin johtaminen	SEL2LZ007	3
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myynnin juridiikka	LAW2LZ001	3
Työoikeus	LAW2LZ002	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
<i>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot</i>		
Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta		
Vapaasti valittavat opinnot		15
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	SEL8LZ001	3
Competence Management	LEA8LZ001	3
Best Seller Competition -myyntikilpailu	SEL8LZ002	1
English Brush-Up	ENG8LZ001	3
Matematiikan johdantokurssi	MAT8LZ002	3
Ruotsin kielen perusteita *	SWE8LZ003	3
Repetera svenska *	SWE8LZ004	3
Työharjoittelu		30

Työharjoittelu (osat A, B ja C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Opinnäytetyö	THE7LZ001	15
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä	THE7LZ001B	0
Kypsyysnäyte	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

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

Opintojen suoritusjärjestys 2010--

Opintojaksoluettelo ennen vuotta 2010 opintonsa aloittaneille

Vuosina 2007 - 2009 opintonsa aloittaneiden opetussuunnitelman mukaiset myyntityön koulutusohjelman opinnot on lueteltu alla olevassa taulukossa. Opintojaksojen tunnuksia on linkitetty opintojaksojen kuvauksiin. Ellei linkitystä ole, opintojakso ei ole enää tarjonnassa. Ota tarvittaessa yhteyttä opinto-ohjaajaan.

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
Perusopinnot		60
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ001	14
Viestintä I	COM1LZ001	2
Myyntityö ammattina	SEL1LZ001	2
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi ja rahoitus	ACC1LZ001	9
Markkinointioikeus	LAW1LZ001	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärssvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Ammattiopinnot		90
<i>Pakolliset ammattiopinnot</i>		
Viestintä II	COM2LZ002	3
Competence Management	LEA2LZ003	3

Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus ja henkilöstöverotus	LEA2LZ001	6
Myyntin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Affärssvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta	CSR2LZ032	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	9
Sales Presentations and Negotiation	ENG2LZ002	3
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö (entinen Business Economics)	ECO2LZ001	6
Asiakkuuksien ja myynnin johtaminen (entinen Customer Relationship and Sales Management)	MAR2LZ003	9
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
<i>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot</i>		
Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta		
Vapaasti valittavat opinnot		15
English Brush-Up	ENG8LZ001	3
Matematiikan johdantokurssi	MAT8LZ001	3
Ruotsin kielen perusteita *	SWE8LZ003	3
Repetera svenska *	SWE8LZ004	3
Työharjoittelu		30
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	PLA6LZ001A, B ja C	30

Opinnäytetyö	THE7LZ001	15
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä	THE7LZ001B	0
Kypsyysnäyte	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

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

Opintojen suositeltava suoritusjärjestys ennen vuotta 2010 opintonsa aloittaneille

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opintopisteet
1.lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön		30
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ001	14
Viestintä I	COM1LZ001	2
Myyntityö ammattina	SEL1LZ001	2
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö		30
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi ja rahoitus	ACC1LZ001	9
Markkinointioikeus	LAW1LZ001	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärsvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä		33
Viestintä II	COM2LZ002	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen, työoikeus	LEA2LZ001	6
International Sales Competence	SEL2LZ006	6

Sales Presentations and Negotiations	ENG2LZ002	3
Affärsvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit		30
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	CSR2LZ032	3
Myyntien esimiestyö	LEA2LZ007	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	9
5. lukukausi: Liikkeenjohto		24
Asiakkuuksien ja myyntien johtaminen (entinen Customer Relationship and Sales Management)	LEA2LZ004	9
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö (entinen Business Economics)	ECO2LZ002	6
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
Competence Management	LEA2LZ003	3
6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen		63
Vapaasti valittavia opintoja (ks. opintojaksoluettelo)		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Kypsyysnäyte (osa C)	THE7LZ001B	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

Tehdyt toimenpiteet

Yhteystiedot

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

Koulutusohjelmasta vastaava

Anu Moisio, yliopettaja, [anu.moisio\(at\)haaga-helia.fi](mailto:anu.moisio@haaga-helia.fi)

Opintotoimisto

[Pasila](#)

Opinto-ohjaaja

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

Liiketalouden koulutusyksikön johtaja

Johtaja, vararehtori Paula Kinnunen

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

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
1.lukukausi: Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön		30
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
2. lukukausi: Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö		30
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärsvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
3. lukukausi: Myynnin ammattilainen työyhteisössä		30
Viestintä II	COM2LZ002	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Työoikeus	LAW2LZ002	3

Sales Presentations and Negotiations	ENG2LZ002	3
Affärsvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
4. lukukausi: Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit		30
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
Kestävä kehitys ja yhteiskuntavastuu	CSR2LZ032	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ013	6
5. lukukausi: Liikkeenjohto		27
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myynnin johtaminen	SEL2LZ007	3
Myynnin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Myynnin juridiikka	LAW2LZ001	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
6. ja 7. lukukausi: Myyntiosaamisen syventäminen		63
Vapaasti valittavia opintoja (ks. opintojaksoluettelo)		15
Työharjoittelu (osat A ja/tai B ja/tai C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3
Opinnäytetyö	THE7LZ001A	15
Kypsyysnäyte (osa C)	THE7LZ001B	0
Opinnäytetyön vieraskielinen tiivistelmä (osa B)	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210