

Affärssvenska 1

Tunnus: SWE1LZ001A

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: ruotsi

Taso: perusopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytyt suoritus: Ruotsin tasokoe tai Ruotsin kielen perusteita (SWE8LZ003) sekä Repetera svenska (SWE8LZ004) tai Hellin opintojakso Träna strukturer SWE8LH001.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

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

Sisältö

- Yritys- ja tuote-esittely
- Sähköpostiviestintää
- Koulutusohjelmakohtaisia lehtiartikkeleita
- Herätteitä kielialueen kulttuuriin

Työelämäyhteydet

Opiskelijoiden työelämäkokemuksia pohtivia tehtäviä
Yritysvierailu

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 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.

Vastuopettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Kurssimoniste, 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. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot		Opiskelija osoittaa melko hyvää kielitaitoa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä.	Opiskelija osoittaa erittäin hyvää kielitaitoa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä.
Taidot	Opiskelija osoittaa tyydyttävää kielitaitoa yksinkertaisissa kirjallisissa ja suullisissa tehtävissä.	Opiskelijalla on valmiuksia itsenäiseen työskentelyyn sekä valmiuksia kehittää ja soveltaa tietojaan ja taitojaan tavallisissa työtilanteissa.	Opiskelija kykenee itsenäiseen työskentelyyn sekä kehittymään 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: kokeet (60 %) ja etätehtävät (20 %)

Suullinen kielitaito: tunti- ja muu suullinen aktiivisuus sekä video 20 %

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

Tehdyt toimenpiteet

Affärsvenska 2

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

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytyt suoritukset 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

Lähitunneilla 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.

Vastuopettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Kurssimoniste, 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. 50 % 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 %

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

Asiakkuuksien ja myynnin johtaminen

MAR2LZ003

Laajuus: 9 op (243 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman opintojaksot Henkilökohtainen myyntityö (SEL1LZ002) ja Ratkaisumyynti (SEL2LZ004) tai vastaavat opinnot.

Opintojakso muodostuu kolmesta erillisestä osasta:

1. Myynnin johtaminen (lukukauden 2011 - 2012 toisella periodilla)
2. Asiakkuuksien johtaminen (lukukauden 2011 - 2012 toisella periodilla)
3. Myynnin juridiikka (lukukauden 2011 - 2012 ensimmäisellä periodilla)

Myynnin johtaminen

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 (HR Chally-assessment)
- Myyntipiirien ja tavoitteiden määrittäminen
- Suorituksen arviointi
- Myyntisuppilon johtaminen (pipeline management, funnel)
- Opportunity management
- Palvelujen johtaminen

Oppimis- ja opetusmenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 50 h

Opintojakso muodostuu lähiopetuksesta, ryhmätyöskentelystä sekä itsenäisestä työskentelystä.

Lähiopetus muodostuu luennoista, asiantuntijavierailuista, mahdollisista yritysvierailuista ja mahdollisista ryhmäkeskusteluista. Itsenäisenä työskentelynä opiskelija työstää opiskelluista asioista tutkielman. Ryhmätyönä tutustutaan valittujen yritysten myynnin johtamiseen ja kirjoitetaan siitä raportti.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolle kutsutaan kumppaniverkostosta yrityksiä kertomaan myynnin johtamisesta ja mahdollisuuksien mukaan vierailaan ryhmän kanssa näissä yrityksissä tutustumassa niiden myynnin johtamiseen.

Vastuopettaja

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Cron L. William & DeCarlo Thomas E, Dalrymple´s Sales Management (2006), ninth edition, Willey
Muu opettajan jakama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tutkielma 40 %
Ryhmätyö 40 %
Aktiivisuus 20 %

Asiakkuuksien johtaminen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- ymmärtää liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden.
- ymmärtää erilaisia asiakkaan arvon tuottamisen prosesseja ja arjen käytäntöjä.
- osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti.

Sisältö

Opiskelijat oppivat keskeiset asiat asiakkuuksien johtamisesta käyttäen erilaisia oppimismetodeja.

Opintojakson aihealueet ovat:

- Asiakkuuksien johtamisen strateginen lähestyminen
- Perusteet asiakkaan käyttäytymisen ja arjen ymmärtämisestä
- Prosessinäkökulma arvon tuottamisessa
- Prosessien toteuttaminen asiakkuuden elinkaaren eri vaiheissa
- Asiakkaan sitouttaminen ja uskollisuus
- Asiakkuuskannattavuuden mittaaminen.

Opetus ja oppimismenetelmät

Oppimismenetelmät ovat yhdistelmä erilaisia oppimisen muotoja, kuten lähiopetus, virtuaalinen oppiminen ja PBL-pedagogiikka sekä myös itsenäistä opiskelua.

Työelämäyhteydet

Opettaja ilmoittaa opintojakson alussa yrityskumppanin, jonka kanssa yhteistyö tapahtuu.

Vastuopettaja

Minna Saukkonen

Oppimateriaalit

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

Hellman K. 2005. Asiakasjohtamisen työkirja. WSOY.

Arantola A. & Korkman O. 2010. Arki. Eväitä uuteen asiakaslähtöisyyteen. WSOYPro

Linkit, artikkelit ja muu opettajan osoittama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Virtuaalitentti 30 %

Tiimiraportti 40 %

Virtuaalinen yksilötyö 30 %

Myynnin juridiikka

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii hahmottamaan laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita. Opiskelija oppii tulkitsemaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä. Opiskelija ymmärtää sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Opintojaksolla keskitytään ns. case harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista. Opiskelija 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
- Neuvottelut, aiesopimus, salassapito
- Hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys)
- Lainvalinnan merkitys
- Velvoitteet, vastuut ja vastuunrajoitukset
- Yritystuotevastuu, riski ja sen hallinta
- Jakelu- ja toimitussopimusten erityispiirteet
- Sopimuksen muutostilanteet ja irtautuminen
- Sopimusperusteinen korvaus
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Immateriaalioikeuden perusteet
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuoja ja asiakastietojen hyödyntäminen
- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeus

Kansainvälisyys

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

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

Vastuopettaja(t)

avoin

Oppimateriaalit

Jaakkola T. – Sorsa K. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja sopimuksissa. Business Edita 2005.

Koivumäki E. – Häkkänen P. Markkinointijuridiikka 2010. Kauppakamari 2010.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentti, ryhmätyöt ja yksilöharjoitukset , osallistumisaktiivisuus

Asiakkuuksien johtaminen

Tunnus: MAR2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- ymmärtää liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden
- ymmärtää erilaisia asiakkaan arvon tuottamisen prosesseja ja arjen käytäntöjä
- osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti.

Sisältö

Opiskelijat oppivat keskeiset asiat asiakkuuksien johtamisesta erilaisten oppimismetodien avulla.

Opintojakson aihealueet ovat:

- Asiakkuuksien johtamisen strateginen lähestyminen
- Asiakkaiden ostokäyttäytyminen
- Arvon tuottaminen asiakkaalle
- Asiakkuuden elinkaari
- Asiakkaan sitouttaminen, asiakastyytyväisyys ja -uskollisuus
- Asiakkuuskannattavuus

Opetus ja oppimismenetelmät

Oppimismenetelmät ovat yhdistelmä erilaisia oppimisen muotoja, kuten lähiopetus, virtuaalinen oppiminen, PBL-pedagogiikka ja itsenäinen opiskelu.

Vastuuopettaja

Mervi Riikonen

Oppimateriaalit

Opintojaksolla hyödynnetään mm. seuraavaa kirjallisuutta:

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

Hellman K. 2005. Asiakasjohtamisen työkirja. WSOY.

Storbacka K., Lehtinen J. 1997. Asiakkuuden ehdoilla vai asiakkuuden armoilla.

Linkit, artikkelit ja muu opettajan osoittama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Tuntee joiltakin osin myyntiprosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita	Ymmärtää hyvin liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden.	Ymmärtää erittäin hyvin liiketoimintastrategian, asiakassuhteiden ja myyntityön välisen yhteyden.
	Ymmärtää välttävästi asiakkaan odotukset erilaisissa asiakaskohtaamistilanteissa	Tuntee hyvin B2B-asiakkuusstrategiat ja niiden soveltamisen, arvontuottamisen asiakkuussuhteissa.	Tuntee erittäin hyvin B2B-asiakkuusstrategiat ja niiden soveltamisen, arvontuottamisen asiakkuussuhteissa.
	Tunnistaa jossain määrin erilaiset vuorovaikutustyyliit vaativissa asiakkuustilanteissa ja osaa sopeuttaa jossain määrin käyttäytymistään tyyliä vastaavasti.	Osaa kehittää ja soveltaa asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti.	Osaa kehittää ja soveltaa erittäin hyvin asiakaslähtöisiä käytännön ratkaisuja strategioiden mukaisesti.
Taidot	Hallitsee autettuna Key Account Managementiin kuuluvat tehtävät asiakkuuksien elinkaaren eri vaiheissa.	Tunnistaa erilaiset vuorovaikutustyyliit vaativissa asiakkuustilanteissa ja osaa sopeuttaa omaa käyttäytymistään tyyliä vastaavasti.	Tuntee hyvin erilaiset vuorovaikutustyyliit vaativissa asiakkuustilanteissa ja osaa sopeuttaa hyvin omaa käyttäytymistään tyyliä vastaavasti.
		Hallitsee jossain määrin Key Account Managementiin kuuluvat tehtävät asiakkuuksien elinkaaren eri vaiheissa	Hallitsee hyvin Key Account Managementiin kuuluvat tehtävät asiakkuuksien elinkaaren eri vaiheissa.
Pätevyys	Vähäinen asiakkaan kuuntelu ja asiakastarpeiden ymmärtäminen. Vähäinen itsenäinen panostus	Aktiivinen asiakkaan kuuntelu, hyvä asiakastarpeiden ymmärtäminen ja osallistuminen asiakaslähtöiseen työskentelyyn. Kyky toimia pääosin itsenäisesti positiivinen asenne + aikataulujen noudattaminen	Erittäin aktiivinen asiakkaan kuuntelu, erinomainen asiakastarpeiden ymmärtäminen ja osallistuminen asiakaslähtöiseen työskentelyyn. Hyvä kyky toimia itsenäisesti Innovatiivisuus, positiivinen asenne + aikataulujen noudattaminen

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Aktiivisuus 20 %
Tiimiraportti 40 %
Yksilötehtävät 40 %

Best Seller Competition -myyntikilpailu

Tunnus: SEL8LZ002

Laajuus: 1 op (27 h)

Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukaudella)

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntikilpailuun ja opintojaksolle osallistuminen edellyttää opintojakson SEL8LZ001 suorittamista. Kilpailuun osallistujat karsitaan opintojakson lopussa järjestettävän esikilpailun perusteella. Esikilpailuun voivat osallistua myös valmentavan opintojakson edellisenä vuonna suorittaneet.

Osa opintojakson opiskelijoista osallistuu vain myyntikilpailun käytännön toteutukseen Helsingissä.

Oppimistavoitteet

Opintojakson opiskelijat osallistuvat vuorovuosiin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä lisää valmiuksia ja taitoja työllistymiseen vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön.

Opiskelijat saavat opintojakson aikana kokemuksen myyntikilpailuun osallistumisesta tai sen toteutuksesta.

Sisältö

Opintojakso muodostuu valmistautumisesta kilpailuun ja kilpailuun osallistumisesta tai kilpailupäivän käytännön toteutuksesta.

Kilpailussa arvioitavia asioita ovat:

- Aloituksen sujuvuus ja vuorovaikutussuhteen syntyminen
- Tarvekartoitus
- Ratkaisun esittäminen
- Vastaväitteiden käsittely
- Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen
- Viestintätaidot ja yleisvaikutelma

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 14 h (sisältäen kilpailupäivän)

Itsenäinen opiskelu 13 h

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson suoritus edellyttää Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistumista. Arviointi on hyväksyty/hylätty.

Business English

Code: ENG1LZ001
Extent: 3 cr (81 h)
Timing: 1st semester
Language: English/Finnish
Level: Core studies
Type: Compulsory

Starting level and linkage with other courses

Upper secondary school level English

Learning outcomes

Upon completion of the course, the student

- masters the basic business vocabulary in English
- has enhanced skills to read more demanding business texts
- has improved ability to express himself or herself in spoken and written English in business contexts
- can contact the customer in spoken and written English.

Course contents

- Learning business vocabulary in main business areas
- Analysing and writing texts on business-related topics
- Discussing business topics in groups
- Practising customer contacts in spoken and written English

Teaching and learning methods

Contact hours 32 h
Personal study and group work 48 h (reading material, workshop assignments)
Required attendance 80 %

The 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 the contents of the PBL tutorials in their business studies. They learn to argue and summarise their points. Classes include some vocabulary quizzes.

Students complete workshop assignments to be shared and analysed in class, such as: Weekly concept maps (relevant business vocabulary based on readings for PBL tutorials).

Personal Europass CV in English

Other workshop assignments

Teacher(s) responsible

Leena Virtamo, Pasila

Course materials

Readings for PBL tutorials

Handouts given in class

Mascull, B. 2002. Business Vocabulary in Use. Cambridge: Cambridge University Press.

Mascull, B. 2004. Business Vocabulary in Use, Advanced. Cambridge: Cambridge University Press.

Other materials

Assessment components and their respective weights

Participation 15 %

Assignments 70 %

Vocabulary quizzes 15 %

Assessment includes self, peer and external assessment as follows:

Self-assessment

- Personal development in group discussions
- Personal development in written work

Peer assessment

- Group discussions
- Written work

External assessment

- Group discussions
- Written work: assignments and exam

Tehdyt toimenpiteet

Competence Management

Code: LEA8LZ001

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 5th
semester

Language: English

Level: Professional Studies

Type: Compulsory to those Sales Programme students who have started their studies before 2010; to all the others Elective

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the student understands why competence management is a strategic issue in today's organizations.

knows how to identify relevant competences.

understands how competences are mapped.

is able to use various tools to assess competences.

understands the link between competence management and human resource development.

Course contents

The course covers the following topics:

Basic concepts of Competence Management

Job analysis

Recruiting right people/external competences

Competence analysis

Competence assessments

Developmental discussions

Visioning future competencies

International dimension

The course is a virtual course and the studying language is English. Also exchange students and HAAGA-HELIA students abroad are welcome to participate in it. The topics are universal.

Teaching and learning methods

Face-to-face lecture 2h

Self-study and assessments 41 h

Virtual Problem-Based Learning tutorial discussions 30 h

Written assignment 8 h

An emphasis is put on quality of feedback in discussions plus in self-, peer- and group-assessments, and ability to discuss and act as a discussion leader in tutorials.

Alternative completions

A literature-based examination.

Teacher(s) responsible

N.N., Pasila

Learning materials

Laakso-Manninen, R. & Viitala, R. 2007. Competence Management and Human Resource Development, HAAGA-HELIA University of Applied Sciences. Helsinki /

http://shop.haaga-helia/epages/Kaupat.sf/AU_en/?ObjestPath=/SHops/Haaga/Products/3001006

Pilbeam, S. & Corbridge, M. 2006. People Resourcing, Contemporary HRM in practice. Pearson Education Limited. Harlow

Assessment components and their respective weights

Assignment 20 %

Activity in tutorials 60 %

Peer assessment 20 %

Tehdyt toimenpiteet



Competence Management, ops2007

Code: LEA2LZ003

Extent: 3 cr (81 h)

Timing: 5th

semester

Language: English

Level: Professional Studies

Type: Compulsory

Learning outcomes

Upon successful completion of the course, the student understands why competence management is a strategic issue in today's organizations.

knows how to identify relevant competences.

understands how competences are mapped.

is able to use various tools to assess competences.

understands the link between competence management and human resource development.

Course contents

The course covers the following topics:

Basic concepts of Competence Management

Job analysis

Recruiting right people/external competences

Competence analysis

Competence assessments

Developmental discussions

Visioning future competencies

International dimension

The course is a virtual course and the studying language is English. Also exchange students and HAAGA-HELIA students abroad are welcome to participate in it. The topics are universal.

Teaching and learning methods

Face-to-face lecture 2h

Self-study 41 h

Virtual Problem-Based Learning tutorial discussions 30 h

Written assignment 8 h

Alternative completions

A literature-based examination.

Teacher(s) responsible

Seija Ranta-aho, Pasila

Learning materials

Laakso-Manninen, R. & Viitala, R. 2007. Competence Management and Human Resource Development, HAAGA-HELIA University of Applied Sciences. Helsinki /

http://shop.haaga-helia/epages/Kaupat.sf/AU_en/?ObjestPath=/SHops/Haaga/Products/3001006

Pilbeam, S. & Corbridge, M. 2006. People Resourcing, Contemporary HRM in practice. Pearson Education Limited. Harlow

Assessment criteria

Assignment 20 %

Activity in tutorials 60 %

Peer assessment 20 %

English Brush-Up

Tunnus: ENG8LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: vaihtoehtoinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Peruskoulun englannin kielen oppimäärä

B-, C-englannin opiskelijat

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- hallitsee englannin kielen peruskieliopin ja rakenteet
- ymmärtää taloudellista terminologiaa
- osaa tuottaa kaupallista englannin kieltä sekä kirjallisesti että suullisesti.

Sisältö

- Kieliopin kertaus
- Taloudellisen ja myyntityöhön liittyvän sanaston syventäminen
- Työstään ja yrityksestä kertominen
- Käännösharjoituksia
- Tiivistelmän laatiminen
- Kirjoitelmia
- Suullinen esitys

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h (Lähiopetus 2 h joka viikko)

Itsenäinen työskentely 51 h (Itsenäinen työskentely keskimäärin 3h/viikko.)

Vastuopettaja(t)

Leena Virtamo, Pasila

Oppimateriaalit

Lönnrot, I. 2008. Practice First. Edita.

Monisteet

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kaksi lyhyttä koetta 40 %

Kirjalliset tehtävät 35 %

Suullinen esitys 10 %

Läsnäolo ja osallistuminen lähiopetukseen 15 %

Henkilökohtainen myyntityö

Tunnus: SEL1LZ002

Laajuus: 6 op (162 h)

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

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 asiakaskohtaamisen eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita, jotka liittyvät valmistautumiseen ja tuotetuntemukseen, tarvekartoitukseen, tuotteen esittämiseen, vastaväitteiden käsittelyyn ja kaupan päättämiseen.

Lisäksi opiskelija ymmärtää ständityöskentelyn ja -myynnin erityispiirteet sekä perehtyy puhelimen käyttöön asiakaspalvelun ja 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 vuorovaikutustilanteissa erilaisten ihmisten käyttäytymistä ja odotuksia.

Sisältö

- Myyntiprosessi
- Tekniikat myyntiprosessin eri vaiheissa, kuten valmistautuminen ja tuotetuntemus, tarvekartoitus, tuotteen esittäminen, vastaväitteiden käsittely ja kaupan päättäminen
- DiSC-vuorovaikutustyyli
- Ständimyynti
- Puhelin myynnin työkaluna
- Myyntitilanneharjoitus

Työelämäyhteydet

Opintojakson aikana tehtävät myyntitekniikkaharjoittelut tapahtuvat opiskelijoiden valitsemilla tuotteilla. Ständi- ja puhelintyöskentelyyn liittyvät valmennukset tehdään yhteistyössä Sales Forum -kumppaniyritysten kanssa.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 56 h

Itsenäinen opiskelu 106 h

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

Lähiopetus muodostuu osallistavista luennoista, teemakeskusteluista ja ryhmätyönä tehtävistä tekniikkaharjoituksista valituilla tuotteilla, yksilötyönä tehtävästä

myyntitilanneharjoituksesta, ständityöskentelyyn ja puhelintyöskentelyyn liittyvistä valmennuksista 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.

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Chitwood, R. 1998. Huipputason myyntitaito. Asiakaslähtöisen myyntityön 7 vaihetta. Rastor.
Jobber, D., Lancaster, G. 2009. Selling and Sales Management. Prentice Hall
Pekkarinen, U., Pekkarinen, E. & Vornanen, J. 2006. Menestyvän myyjän käsikirja. WSOY.
Rubanovitsch, M. D. & Aalto, E. 2007. Myy enemmän – myy paremmin. WSOYpro.
Sarasvuo, J. & Jarla, P. 2002. Myynnin korkeajännitys. Writers' House.
Vahvaselkä I. 2004. Asiantuntijan myyntitaito. Finn Lectura.
Weitz, B., Castleberry, S. & Tanner J. 2009. Selling. Building Partnerships. McGraw-Hill.
Opettajan jakama muu materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavin painotuksin kolmesta osasta:

- 1) Tutkielma myyntitekniikoista ja oman oppimisen arviointi (yksilötyö) 50 %
- 2) Tuotteen myyntikansio (ryhmätyö) 30 %
- 3) Aktiivisuus (osallistuminen lähiopetukseen) ja vertaisarviointi 20 %

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi kehittymiskansion palautus ja myyntitilanneharjoituksen suorittaminen.

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.

Teacher(s) responsible

Kevin Gore, Pasila

Course materials

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

Assessment criteria

Attendance 30%
Assignments 40%
Project 10%
Exam 20%

Itsensä johtaminen ja tiimityö

Tunnus: LEA2LZ002

Laajuus: 3 op

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: ammattiopinnot

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- on lisännyt itsetuntemustaan
- on tietoinen omaan käyttäytymiseen vaikuttavista tekijöistä
- on tietoinen oman käyttäytymisen vaikutuksista muihin ihmisiin.

Sisältö

- Arvot ja ajankäyttö
- Itsetunto ja roolit
- Persoonallisuus ja motivaatio
- Tunteet ja tunneäly

Opetus- ja oppimismenetelmät

Keskusteluluennot

Toiminnalliset harjoitukset

Refleктоiva oppimispäiväkirja

Itsenäinen lukeminen

Refleктоiva raportti

Vastuopettaja(t)

Anu Santala, Pasila

Oppimateriaalit

Aihealueisiin liittyvät artikkelit ja kirjat.

Sydänmaalakka P. 2006. Älykäs itsensä johtaminen. Talentum. Helsinki.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Refleктоiva raportti 40 %

Tentti 30 %

Läsnäolo lähitunneilla 20 %

Itsearviointi 10 %

Hyväksytyt suoritus edellyttää kaikkien osien suorittamista. Arviointikriteerit ilmoitetaan tehtävänannon yhteydessä.

Kestävä kehitys ja vastuullinen liiketoiminta

Tunnus: CSR2LZ032

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 yritysvastuu
- Keskeiset toimintaympäristön elementit ja muutokset motiivina vastuullisen liiketoiminnan kehittämiseksi
- Strateginen yritysvastuu
- 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) 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuopettajat

Satu Harkki

Oppimateriaalit

Opintojaksolla käsiteltävä aineisto sekä jaettavat ajankohtaiset artikkelit

Rohweder, L. 2004. Yritysvastuu – Kestävää kehitystä organisaatiossa. WS Bookwell Oy. Porvoo.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Lähiopetus ja intensiiviteutus:

Oppimistehtävät 50 %

Aktiivisuus ja asenne 20 %

Tentti 30 %

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 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 strategiaprosessin kuvauksen ja siihen liittyen strategisen suunnittelun peruskäsitteistön sekä strategisen ajattelun merkityksen yritykselle. Opintojaksolla opiskelijat perehtyvät 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 skenaariotyöskentelyä yrityksen 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 yritysanalyysissa, jossa käsitellään ainakin seuraavat asiat:

- Yrityksen toimialan analyysi
- Kilpailijoiden tunnistaminen ja analysointi
- Yrityksen arvoketjuanalyysi
- Kilpailustrategian analyysi.

Työelämäyhteydet

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus muodostuu opettajan ja mahdollisten vierailijoiden pitämistä luennoista, keskusteluista ja erilaisten yritysesimerkkien käsittelyistä, mahdollisesti teemakeskusteluista sekä opiskelijaryhmien tekemien

yrittäjäanalyysien käsittelystä pienryhmissä. Mahdollisissa teemakeskusteluissa sovelletaan ongelmalähtöistä oppimisfilosofiaa (PBL) ja ne sekä käsiteltävistä teemoista tehtävät muistiot arvioidaan.

Itsenäinen työskentely muodostuu ryhmässä toteutettavasta laajahkosta yrittäjäanalyysistä, jossa sovelletaan kohdeyritykseen kurssilla opittua teoriaa ja työkaluja sekä itseopiskelusta.

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, 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

Opintojakson alussa määritettävä mahdollinen muu kirjallisuus.

Luennoitsijan jakama muu materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu kolmesta osasta:

Tentti ja mahdolliset teemakeskustelujen memot 40 %

Yrittäjäanalyysin loppuraportti ja osallistuminen pienryhmäkeskusteluihin 40 %

Aktiivisuus 20 %

Kypsyysnäyte myyntityön koulutusohjelmassa

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 konseptiarkki eli neljä sivua käsinkirjoitettua tekstiä. Sen voi tehdä kaikkina yleisinä tenttipäivinä, siihen ilmoittaudutaan opinnäytetyön ohjaajalle joko sähköpostitse tai kirjeitse.

Laskentatoimi

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 suoritettuaan 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 tuotekalkyyli menetelmiä 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 92 h

Oppiminen pohjautuu vuorovaikutteisiin lähitunteihin sekä itsenäisiin harjoitustehtäviin.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Monica Åberg

Oppimateriaalit

Operatiivinen laskenta: Soile Tomperi: Yrityksen taloushallinto 3 / Kannattavuus- ja kustannuslaskenta Edita
2008 tai myöhempi
Opettajan jakama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kokeet 70 %

Harjoitustyöt 30 %

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

- logistiikan peruskäsitteet
- logistiset perusprosessit
- logistiikan vaikutus kilpailukykyyn
- varastojen ohjaamisen ja kehittämisen perustaidot
- ymmärtää ostojen vaikutukset toimitusketjuun
- valita sopivimman kuljetusmuodon
- tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään seuraavia teemoja:

- Logistiikan määritelmät
- Tilaus-toimitusprosessi
- Varasto- ja kuljetusprosessit
- Ostoproessit
- Jit
- Supply chain

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Ryhmätyöskentely 20 h

Itsenäinen opiskelu 25 h

Tentti 4 h

Vastuopettaja

Jari Luomakoski

Oppimateriaali

Ritvanen Virpi ja Koivisto Eija 2007. Logistiikka PK-Yrityksissä, WSOY

Muuta lukemista:

Monczka, Robert & Trent, Robert & Handfield Robert 2005. Purchasing & Supply Chain Management. Thomson.

Bloomberg, David & LeMay, Stephen & Hanna, Joe 2002. Logistics. Prentice-Hall.

Karrus, Kaij 2001. Logistiikka. WSOY.

Heizer, Jay & Render, Barry 2004 . Principles of Operations Management. . Prentice Hall.

Luentomateriaali verkossa, erilaiset artikkelit ja monisteet

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot			
Logistiikan peruskäsitteet Tilaus-toimitusprosessi Varasto-, osto- ja kuljetusprosessit Materiaalivirtojen kuvaaminen JIT Ympäristövaikutukset	Hallitsee logistiikan ja varastojen peruskäsitteet. Harjoitustehtävien taso on tyydyttävä.	Hallitsee logistiikan ja varastojen peruskäsitteet sekä osaa kuvata materiaalivirtoja. Harjoitustehtävien taso on hyvä.	Hallitsee kaikki kuusi aihealuetta lähes virheettömästi. Harjoitustehtävien taso on kiitettävä
Taidot			
Kyky soveltaa tietoja logistiikan perustehtävien suorittamiseen ja niiden kehittämiseen			
Pätevyys			
Edellisten sekä henkilökohtaisten muiden valmiuksien hyväksikäyttö omaan ammattilliseen henkilökohtaiseen kehittymiseen			

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen tentti 50 %

Tuntiaktiivisuus 10 %

Ryhmätyöt 40 %

Matematiikan johdantokurssi

Tunnus: MAT8LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. tai 2. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Oman lähtötason voi arvioida valintakoetuloksella, tasotestillä ja/tai Moodlen tehtäväpaketeilla.

Oppimistavoitteet

Opintojaksolla kerrataan ja vahvistetaan lukion matematiikan sisältöjä talousmatematiikan tarpeisiin. Tarkoitettu etenkin opiskelijoille, jotka eivät ole kirjoittaneet yo-kirjoituksissa matematiikkaa tai kokevat tarvitsevansa kertausopintoja.

Sisältö

- Prosenttilasku
- Yhtälöt
- Potenssit
- Juuret
- Logaritmit
- Laskimen käyttö

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Vastuopettaja(t)

Katri Währn

Oppimateriaali

Saaranen, P., Kolttola, E. & Pösö, J. 2007. Liike-elämän matematiikka. 4.-5. painos. EDITA

Arviointiperusteet

Kotitehtävien tekeminen ja tentti

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 opinnot 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 hankalia johtamistilanteita.

Sisältö

- Esimiehen tehtävät ja roolit
- Esimiesosaaminen
- Suorituksen johtaminen
- Kehityskeskustelut
- Vuorovaikutus esimiestyössä
- Vaikeat johtamistilanteet
- Muutosten johtaminen
- Tiimi tuloksen tekijänä

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Etätehtävä 35 h

Tentti ja siihen valmistautuminen 14 h

Oppiminen tapahtuu lähiopetuksessa keskusteluluentojen, harjoitusten, videoiden ja yhteistoiminnallisen oppimisen avulla. Etätehtävän avulla tarkastellaan esimiestyötä case-yrityksissä. Tentti kokoaa opintojaksolla käsitellyt asiat.

Vastuopettaja(t)

Mari Takko, Pasila

Oppimateriaalit

Hyppänen, R. 2007. Esimiesosaaminen - Liiketoiminnan menestystekijä. Edita.
Muu opettajan jakama materiaali

Arviointiperusteet

Kaikki osiot on suoritettava hyväksytysti. Tarkemmat arviointikriteerit tehtävänantojen yhteydessä.

Oppimistehtävä 30 %

Osallistuminen lähiopetukseen 30 %

Tentti 30 %

Itsearviointi 10 %

Myynnin johtaminen

Tunnus: SEL2LZ007

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus:

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Opintojakson kuvaus tulee myöhemmin.

Opintojakso kuuluu opintonsa 2010 aloittaneiden opintoihin

Myynnin juridiikka

Tunnus: LAW2LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 5. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii hahmottamaan laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita. Opiskelija oppii tulkitsemaan sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallitsemaan niitä. Opiskelija ymmärtää sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen. Kurssilla keskitytään ns. case harjoitusten kautta avaamaan sopimusoikeudellisia kysymyksiä käytännön liike-elämän tarpeista. Opiskelija ymmärtää sopimusrikkomusten eri seuraamuksia. Lisäksi opintojaksolla käsitellään myyntiin liittyviä eettisiä kysymyksiä kuten esimerkiksi asiakastietojen hyödyntäminen ja tietojenvaihto. Kurssin suoritettuaan opiskelija ymmärtää myös kilpailuoikeuden perussisällön. Kurssilla on sanastoa englanniksi.

Sisältö

Opintojaksolla käsiteltävät asiat ovat:

- Sopimuksen oikeudellinen viitekehys
- Neuvottelut, aiesopimus, salassapito
- Hyvän sopimuskokonaisuuden laatiminen (tulkinta, vakioehdot, pätemisjärjestys)
- Lainvalinnan merkitys
- Velvoitteet, vastuut ja vastuunrajoitukset
- Yritystuotevastuu, riski ja sen hallinta
- Jakelu- ja toimitussopimusten erityispiirteet
- Sopimuksen muutostilanteet ja irtautuminen
- Sopimusperusteinen korvaus
- Sopimusrikkomukset ja niiden seuraamukset
- Immateriaalioikeuden perusteet
- Etiikka, liikesalaisuudet, tietosuoja ja asiakastietojen hyödyntäminen
- Kilpailuoikeudelliset rajoitteet ja kilpailuoikeus

Kansainvälisyys

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

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

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

Vastuopettaja(t)

Marika Aho-Nissinen, Malmi
Satu Pitkänen, Pasila

Oppimateriaalit

Jaakkola T. – Sorsa K. Liiketoiminnan sopimukset. Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja sopimuksissa. Business Edita 2005.
Koivumäki E. – Häkkänen P. Markkinointijuridiikka 2010. Kauppakamari 2010.
Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu ohjaajan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointiperusteet

Tentti, ryhmätyöt ja yksilöharjoitukset , osallistumisaktiivisuus

Myyntityö ammattina

Tunnus: SEL1LZ003

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. - 4. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltävyysehtoja 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, omaa työuraansa ja työn asettamia kehittymishaasteita.
- 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. Käsiteltäviin asioihin kuuluu myös ajankäytön suunnittelu. Ammatillinen identiteetti ja urasuunnittelu sekä työnhakuprosessi ovat tärkeä osan opintojakson sisältöä, samoin työmarkkinajärjestöt. Urasuunnittelun osuus kokonaisuudesta on 1 op.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja ohjaukseen osallistuminen 36 h

Itsenäinen työskentely 45 h

Vastuopettaja(t)

Salme Rautiainen

Satu Harkki

Oppimateriaalit

HAAGA-HELIA:n verkkosivut

Opintojakson verkkoaineisto

Airo, J.-P.; Rantanen, J.; Salmela, t: 2008. Oma ura, paras ura. Talentum.

Lampikoski, T. 2006. Tradenomin uraopas. Helsinki. Haaga Instituutin ammattikorkeakoulu

Lampikoski, T. 2001. Vähemmän on enemmän - tasapainoisen ajankäytön opas. PS Kustannus.
Urapalvelut-sivustot opiskelijan MyNetissä
Internetin itsearviointivälineet esimerkiksi www.uraohjaus.net
Verkkoaineisto verkko-oppimisympäristössä
Tiedonhakijan Teho-opas/Risto Heikkinen... [et al.] - 6. uud.p. - Jyväskylä: Docendo. 2005
Tuominen, Kimmo: Tiedonpartaalla - kuinka hallita informaatiotulvaa. 2. uud. ja täyd. laitos. Helsinki. BTJ, 2008

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Hyväksytty - hylätty

Hyväksytty suorittaminen edellyttää aktiivista opetukseen ja ohjaukseen osallistumista ja kaikkien tehtävien suorittamista hyväksytysti.

Myyntityön koulutusohjelman opinnäytetyö

Tunnus: THE7LZ001(A)

Laajuus: 15 op (405 h)

Ajoitus: 7. lukukausi

Kieli: suomi

Taso: opinnäytetyö

Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Muut myyntityön opinnot tulee olla pääosin suoritettuina. Lisäksi opiskelijan on ilmoitettava Tutkimus- ja kehittämistyöpaja (MET2LZ002) -opintojaksolle 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 työprosessinsa ja sen tulokset.

Sisältö

Opinnäytetyö on opiskelijan itsenäisesti toteuttama työelämälähtöinen tutkimus tai selvitys. Työn voi aloittaa, kun opiskelija on saanut hyväksytettyä oman aiheanalyysinsä ja hänelle on määritetty opinnäytetyön ohjaaja.

Itsenäistä työskentelyä tuetaan seminaareilla, joissa opinnäytetyöntekijät esittelevät oman opinnäytetyön etenemistään, 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 opiskelijan MyNetissä: www.haaga-helia.fi > MyNet > Opiskelu > Opinnäytetyö amk > Toimeksiantosopimus (<http://mynet.haaga-helia.fi/fi/opiskelu/opinnaytetyo-amk/toimeksiantosopimus/Pages/default.aspx>)

Opetus- ja oppimismenetelmät

Pääosin itsenäistä työtä, jota tuetaan yhteisillä opinnäytetyöseminaareilla.

Arviointiperusteet

Ohjaaja ja tarkastaja arvioivat hyväksytyt opinnäytetyöt asteikolla 1 - 5.

Myyntityön koulutusohjelman työharjoittelu

Tunnus: PLA6LZ001 (A, B ja C)

Laajuus: 30 op (100 pv, 800 h)

Ajoitus: 2. - 7. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojakson taso: työharjoittelu

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoittelukoordinaattorin järjestämään työharjoitteluinfoon.

Oppimistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teoriatietoja ja taitoja todellisessa työympäristössä
- osaa kehittää omaa työtään
- osaa reflektoida.

Sisältö

Harjoittelu myyntityön koulutusohjelmassa koostuu 3 eri osasta. Ensimmäinen ja toinen osa ovat laajuudeltaan 7,5 opintopistettä ja kolmas osa 15 opintopistettä. Opiskelija voi suorittaa harjoittelun yhdessä, kahdessa tai kolmessa osassa tai yhtenä kokonaisuutena opintojen loppuvaiheessa. Harjoittelun reunaehdot ovat:

- I lukukauden jälkeen (n. 30 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun henkilökohtaisen asiakaspalvelun ja myynnin tehtävissä (7,5 op, eli 25 päivää).
- II lukukauden jälkeen (n. 60 op opinnot) opiskelija voi suorittaa harjoittelun puhelinasiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op eli 25 päivää). Tämä harjoitteluosa on kaikille opiskelijoille pakollinen.
- IV lukukauden jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi aikaisintaan suorittaa harjoittelun myyntiorganisaatiossa vaativissa henkilökohtaisen myynnin tai yritysmyyntin erilaisissa tehtävissä (15 op eli 50 päivää).
- Koko harjoittelun voi suorittaa myös yhdessä osassa IV lukukauden jälkeen (120 op opinnot). Yhdistäminen edellyttää, että työskentely sisältää vaaditun määrän työskentelyä puhelimen kanssa. Asiakaspalvelun työharjoittelun osuuden voi suorittaa myös puhelinharjoitteluna.

Opiskelija hankkii itse harjoittelupaikan toimialalta ja yrityksestä, joka häntä kiinnostaa. Sen saatuaan hän kuvaa harjoittelutyön ja ilmoittautuu työharjoitteluun toimittamalla harjoitteluilmoituksen työharjoittelukoordinaattorille. Hyväksynnän jälkeen opiskelija aloittaa harjoittelun. Harjoittelun suorittamisen jälkeen opiskelija laatii siitä ohjeen mukaisen raportin työharjoitteluohjaajan hyväksyttäväksi.

Työharjoittelun toteutukseen kuuluvat seuraavat vaiheet:

- Työharjoitteluinfo
- Työharjoittelupaikan hankinta
- Työharjoitteluilmoituksen laatiminen ja toimittaminen työharjoittelukoordinaattorille
- Harjoittelun suorittaminen

- Raportin kirjoittaminen ja toimittaminen hyväksyttäväksi työharjoittelun ohjaajalle

Työharjoitteluesite, työharjoitteluohje ja lomakepohjat ilmoittautumiseen ja harjoittelun raportointiin löytyvät MyNetistä myyntityön koulutusohjelman hakemistosta.

Työelämäyhteydet

Yritys tai yritykset, joissa opiskelija suorittaa harjoittelun.

Kansainvälisyys

Opiskelija voi suorittaa harjoittelun ulkomailla valitsemassaan yrityksessä.

Vastuopettaja(t)

Työharjoittelukoordinaattori Liisa Aarnio, Pasila

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opiskelija toimittaa työharjoittelun päätyttyä työharjoittelun ohjaajalle ohjeiden mukaisesti laaditun raportin. Työharjoittelun arviointina on hyväksyty/hylätty.

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 opintojaksoihin

Pääsykokeessa testaa opiskelijan lähtötaso ja mikäli se on puutteellinen, suositellaan ensin suoritettavaksi Matematiikan johdantokurssia.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija hallitsee liike-elämässä ja erityisesti myyntityössä useimmin toistuvat laskutehtävät. Hän pystyy laatimaan kannattavuuden arviointiin liittyviä laskelmia. Hän osaa laskea valuuttakurssien muutoksien vaikutuksia ja hän hallitsee korko- ja koronkorkolaskennan.

Sisältö

- Prosenttilaskua liike-elämän sovelluksiin
- Kannattavuuslaskelmien matemaattiset perusteet
- Indeksit
- Valuuttalaskut
- Yksinkertainen korkolasku
- Koronkorkolasku

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 49 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Kolttola, E., ja Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentit 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

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 - tai Liike-elämän matematiikka 1 -opintojakson.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa koronkorkolaskun perusteet, tuntee finanssimatematiikan käsitteet ja kykenee valitsemaan käytännön työtehtävissä tarvittavat oikeat laskentamenetelmät. Hän tuntee erilaiset luottomuodot ja niihin liittyvät laskelmat. Hän kykenee vertailemaan investointien kannattavuutta ja osaa soveltaa investointimenetelmiä myyntitarjouksiin sekä osaa käyttää sujuvasti Excel-ohjelmaa laskelmissa.

Sisältö

- Koronkorkolaskut
- Jaksolliset suoritukset
- Annuiteetti- ja tasalyhenteiset lainat
- Osamaksu- ja leasingrahoituslaskelmat
- Investointilaskelmat

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja tentti 32 h

Itsenäinen työskentely 49 h

Vastuopettaja(t)

Katri Währn, Pasila

Oppimateriaalit

Saaranen, P., Koltola, E., ja Pösö, J. 2010. Liike-elämän matematiikka. Edita.

Tuntityöskentelyn materiaali sekä muu luennoitsijan ilmoittama ja jakama materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentti 80 %

Harjoitustehtävät 20 %

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 ilmoittaudutaan tavalliseen tapaan Winhassa.

Oppimistavoitteet

Tavoitteena on tuottaa tiivistelmät (suomen- ja vieraskielinen) HAAGA-HELIAN 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 hyväksymismerkinnän opintojaksosta. Mikäli tiivistelmä ei ole vielä hyväksyttävässä 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.

Vastuopettajat

Rasku Pekka

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

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 opinnäytetyön 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, ristiriitilanteita ja keskeisiä henkilöstöjohtamisen prosesseja kuten rekrytointia, perehdyttämistä, palkitsemisen perusasioita ja työyhteisön kehittämistä.

Työelämäyhteydet

Opiskelijat tekevät ryhmissä oppimistehtävän, jossa he tutkivat ja analysoivat joko itse valitsemassaan tai ohjaajien osoittamassa myyntiorganisaatiossa organisaatiokäyttäytymiseen liittyvää tilannetta.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelu tapahtuu lähiopetustunneilla, teemakeskusteluina, ryhmätyöskentelynä ja itseopiskeluna. Opintojaksoon kuuluu kirjallinen tentti.

Oppimistehtävänä on ryhmätyönä tehtävä työelämään liittyvän tilanteen kuvaus ja analysointi. Oppimistehtävän empiirisessä osassa opiskelijat tekevät pienimuotoisen haastattelu- tai

kyselytutkimuksen valitussa myyntiorganisaatiossa. Tehtävästä laaditaan opinnäytetyömuotoinen loppuraportti.

Vastuupettaja(t)

Niina Jallinoja

Oppimateriaalit

Robbins, S., Judge, T. 2008. Essentials of Organizational Behavior, Upper Saddle River (NJ) Pearson Education/Prentice Hall

Lämsä, A-M., Hautala, T. 2004. Organisaatiokäyttäytymisen perusteet. Edita

Opintojakson aihealueisiin liittyvät kirjat ja artikkelit

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Teemakeskustelun muistiot 30 %

Kirjallinen tentti 40 %

Oppimistehtävä 30 %

Tehdyt toimenpiteet

Organisaatiokäyttäytyminen ja työoikeus

Tunnus: LEA2LZ001
Laajuus: 6 op (162 h)
Ajoitus: 3. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: ammattiopinnot
Tyyppi: pakollinen

Opintojakso koostuu kahdesta osasta: Organisaatiokäyttäytyminen 5 op (135 h) ja työoikeus ja henkilöstöveroitus 1 op (27 h).

Organisaatiokäyttäytyminen-opintojaksolla opiskellaan organisaatiokäyttäytymisen perusteita erityisesti myyntiorganisaation näkökulmasta ja tarkastellaan organisaation, ryhmän ja yksilön toimintaa sekä henkilöstöjohtamisen keskeisiä prosesseja teoreettisten mallien ja käytännön tehtävien avulla.

Työoikeus ja henkilöveroitus ovat organisaatiokäyttäytymisen opintokokonaisuuteen integroitu osa, jossa opiskellaan työoikeuden keskeisiä osa-alueita erityisesti myyntihenkilöstön näkökannalta. Lisäksi opiskellaan henkilöverotuksen järjestelmää, verotusmenettelyä ja veron määräämisen periaatteet.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Opintojakso suoritetaan yhdessä opintojakson Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä (MET2ZL001) kanssa.

Oppimistavoitteet

Organisaatiokäyttäytyminen

Opiskelija

- oppii ymmärtämään, miten organisaatiot saavuttavat tavoitteensa ihmisten ja ryhmien avulla.
- ymmärtää myyntiorganisaatioissa toimivien ihmisten käyttäytymistä sekä esimiehen että muun henkilöstön näkökulmasta.
- oppii hyödyntämään opiskelemaansa teoriaa oppimistehtävänä tehtävässä empiirisessä tutkimuksessa. Oppimistehtävän tekeminen antaa opiskelijalle valmiuksia myös opinnäytetyön tekemiseen.

Työoikeus

Opiskelija

- oppii ymmärtämään työoikeuden normijärjestelmän.
- oppii työnantajan ja työntekijän oikeudet ja velvollisuudet.
- oppii työsuhteen päättämistä ja lomauttamista koskevat normit.

Sisältö

Organisaatiokäyttäytyminen

- 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 organisaatioissa
- Ihmisten johtamisessa tarkastellaan valtaa ja vaikuttamista, ristiriitilanteita ja keskeisiä henkilöstöjohtamisen prosesseja kuten rekrytointia, perehdyttämistä, palkitsemisen perusasioita ja työyhteisön kehittämistä.

Työoikeus

- Työoikeuden normijärjestelmä
- Työsopimus
- Työnantajan oikeudet ja velvollisuudet
- Työntekijän oikeudet ja velvollisuudet
- Lomauttaminen ja työsuhteen päättäminen
- Työsuojelu

Työelämäyhteydet

Organisaatiokäyttäytyminen

Opiskelijat tekevät ryhmissä oppimistehtävän, jossa he tutkivat ja analysoivat joko itse valitsemassaan tai ohjaajien osoittamassa myyntiorganisaatioissa organisaatiokäyttäytymiseen liittyvää tilannetta.

Työoikeus ja henkilöverotus

PBL-tutoriaali perustuu käytännön työelämän tilanteisiin.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Organisaatiokäyttäytyminen

Opiskelu tapahtuu lähiopetustunneilla, teemakeskusteluna, ryhmätyöskentelynä ja itseopiskeluna. Oppimistehtävän empiirisessä osassa opikseijjat tekevät pienimuotoisen haastattelu- tai kyselytutkimuksen valitussa myyntiorganisaatioissa. Tehtävästä laaditaan oppinäytetyömuotoinen loppuraportti.

Työoikeus

Luento

PBL-tutoriaali

Itsenäinen opiskelu ja harjoitustehtävä

Tentti

Lähiopetukseen sisältyy työaikaan ja vuosilomaan liittyvän säännösten läpikäyntiä sekä sen soveltamista käytännön oikeustapauksiin. Oppiminen tapahtuu luennon, itsenäisen opiskelun ja PBL-tutoriaalun muodossa.

Vastuupettaja, opettaja(t)

Organisaatiokäyttäytyminen - Niina Jallinoja, Pasila

Työoikeus - Marjukka Laine, Pasila

Oppimateriaalit

Organisaatiokäyttäytyminen

Robbins, S., Judge, T. 2008. Essentials of Organizational Behavior, Upper Saddle River (NJ) Pearson Education/Prentice Hall

Lämsä, A-M., Hautala, T. 2004. Organisaatiokäyttäytymisen perusteet. Edita
Oppintojakson aihealueisiin liittyvät kirjat ja artikkelit

Työoikeus ja henkilöverotus

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

Keskeinen työoikeutta koskeva lainsäädäntö

Arviointiperusteet

Organisaatiokäyttäytyminen

Teemakeskustelun muistiot 30 %

Kirjallinen tentti 40 %

Oppimistehtävä 30 %

Työoikeus

Tentti 80 %

Oppimistehtävät 20 %

Oppintojakson hyväksytyt suoritus edellyttää hyväksytyä arvosanaa kaikista osa-alueista

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 ACC1LZ001

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 -myynnissä. 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 vieraillla työelämän edustajia.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 28 h

Itsenäinen ja ryhmätyöskentely 53 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Pekka Palomäki, Pasila

Oppimateriaalit

Leppiniemi Jarmo, 2009 . Rahoitus, WSOY Helsinki , osittain
Muu opettajan osoittama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee yritysrahoituksen peruskäsitteitä ja joitakin olennaisimpia rahoitusmarkkinoiden toimijoita	Opiskelija tuntee yritysrahoituksen peruskäsitteet ja rahoitusmarkkinoiden rakenteet ja ymmärtää rahoituksen merkityksen myyntityössä	Opiskelija ymmärtää perusteellisesti rahoituksen merkityksen yrityksen toiminnassa ja nykyaikaisten rahoitusmarkkinoiden rakenteen ja merkityksen sekä kehityspiirteet.
Taidot	Osaa tunnistaa rahoituksen liittyviä tekijöitä erilaisten yritysten toiminnassa ja osaa joitakin investointilaskelmien peruseriaatteita ja osan käyttöpääomalaskelmien laadintaperiaatteista.	Opiskelija osaa kuvata eri rahoitusmarkkinatoimijoiden merkityksen yritysrahoituksen ja myyntityön kannalta ja osaa tehdä investointilaskelmia ja käyttöpääomalaskelmia pääosin virheettömästi	Opiskelija osaa analysoida rahoitusmarkkinoiden tilan ja eri toimijoiden vaikutuksen erityyppisiin yritysrahoitusta koskeviin päätöstilanteisiin ja osaa tehdä investointilaskelmia ja käyttöpääomalaskelmia virheettömästi erilaisissa päätöstilanteissa
Pätevyys	Opiskelija pystyy hyödyntämään rahoitusta koskevaa informaatiota yritystä analysoidessaan	Pystyy vertailemaan rahoitukseen liittyviä tekijöitä oppimistilanteissa ja myyntitoimenpiteiden tueksi.	Osaa käyttää rahoitusratkaisuja myyntityössä ja oppimistilanteissa päätöksentekoa edistävinä tekijöinä

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Kirjallinen koe 70 %

Etätehtävät ja harjoitukset 30 %

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 Yritystyöskentelyn 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. Lisäksi opiskelija oppii tuotteistamisen ja rahoitusratkaisujen mahdollisuudet osana ratkaisumyyntiä.

Opiskelija hahmottaa haastavaa ratkaisumyyntityötä 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 60 h

Itsenäinen opiskelu ja ryhmätyö 102 h

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

Lähiopetus muodostuu luennoista, ryhmäkeskusteluista, neuvotteluharjoituksista ja ryhmätyönä tehtävästä myynti- ja hankintaneuvotteluharjoituksesta.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Satu Harkki, Pasila

Oppimateriaalit

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

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

Muu opettajan jakama materiaali

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Tuntee joiltakin osin ratkaisumyynnin prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettäviä tekniikoita	Tuntee ratkaisumyynnin prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat	Tuntee erittäin hyvin ratkaisumyynnin prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat
Taidot	Ymmärtää joiltakin osan tuotteistuksen roolin ratkaisujen myynnissä. Osaa osittain hyödyntää erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa	Ymmärtää tuotteistuksen roolin ratkaisujen myynnissä. Osaa hyödyntää erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa	Ymmärtää erittäin hyvin tuotteistuksen roolin ratkaisumyynnissä. Osaa hyödyntää hyvin erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa
Pätevyys	Osaa osittain tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin Tuntee erittäin hyvin ratkaisumyynnin prosessin vaiheet ja eri vaiheissa käytettävät tekniikat Ymmärtää erittäin hyvin tuotteistuksen roolin ratkaisumyynnissä	Osaa tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin Osaa hyödyntää hyvin erilaisia tekniikoita ja työkaluja ratkaisumyynnin prosessin eri vaiheissa ja ryhmäneuvotteluissa Osaa hyvin tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin	Osaa hyvin tuotteistaa konsepteja ratkaisumyyntiin 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 50 %

Ryhmäneuvotteluharjoitus 50 %

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on lisäksi annettujen tehtävien suoritus hyväksyttävästi.

Repetera svenska

Tunnus: SWE8LZ004

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: ruotsi

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LH001), jonka perusteella voi saada vapautuksen opintojaksosta.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Hyväksytysti suoritettu kurssi Ruotsin kielen perusteita.

Oppimistavoitteet

Opiskelijan ruotsin kielen taitoa parannetaan seuraavilla osa-alueilla:

- keskeiset rakenteet
- sanavarasto (aktivoiminen ja laajentaminen)
- tekstin ymmärtäminen
- puhutun arkikielen ymmärtäminen
- itsenäisen tekstin tuottaminen
- uskallus ja halu käyttää kieltä

Sisältö

- Rakenteiden kertaus
- Sanaston laajentaminen
- Tekstin ja puheen tuottaminen

Työelämäyhteydet

Työelämään liittyviä tehtäviä

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h

Itsenäinen työskentely 64 h

Lähitunneilla harjaannutetaan oikeakielisyyttä sekä harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä.

Vastuopettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Jokisalo, T. & Minni, R. 2011. Reflex - uppdatera din svenska. Otava. 1. painos!

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

Tehdyt toimenpiteet

Ruotsin kielen perusteita

Tunnus: SWE8LZ003

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: ruotsi

Opintojakson taso: perusopinto

Opintojakson tyyppi pakollinen*)

*) Uusille opiskelijoille järjestetään tasotesti (SWE1LH001), jonka perusteella voi saada vapautuksen opintojaksosta.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksosta saa vapautuksen tasotestin perusteella.

Oppimistavoitteet

Opiskelijan ruotsin kielen taitoa parannetaan seuraavilla osa-alueilla:

- perusrakenteet
- sanavarasto (aktivoiminen ja laajentaminen)
- tekstin ymmärtäminen
- puhutun arkikielen ymmärtäminen
- uskallus ja halu käyttää kieltä

Sisältö

- Perusrakenteiden kertaus
- Kirjallisia rakenneharjoituksia
- Helpon tekstin tuottaminen

Työelämäyhteydet

Harjoitusten sanasto työelämään pohjautuvaa.

Opetus ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h

Itsenäinen työskentely 64 h

Lähitunneilla kerrataan rakenteita, harjaannutetaan oikeakielisyyttä sekä harjoitellaan suullista kieltä pareittain ja pienryhmissä. Kirjalliset tehtävät suoritetaan mm. prosessikirjoituksena, jossa hiotaan oikeakielisyyttä.

Vastuopettaja(t)

Marjut Melkko, Pasila

Oppimateriaalit

Tunnilla jaettavat harjoitukset

Jokisalo, T. & Minni, R. 2011. Reflex - uppdatera din svenska. 1. painos! Otava.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

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

Sales presentations and negotiation

Code: ENG2LZ002
Extent: 3 cr (81 h)
Timing: 4th semester
Language: English
Level: Core 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 to 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

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.

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%

Tieto- ja tutkimusmenetelmät 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 opintojaksoihin

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 kehittäväan 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 tilastoaineistoa havainnollisina taulukoina ja kuvioina
- laskea ja tulkita yleisimmät tunnusluvut
- analysoida kahden muuttujan välisiä riippuvuuksia käyttäen ristiintaulukointia, hajontakuvioita 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 organisaatiokäyttötymisen teemoihin (LEA2LZ001) liittyvän, pienimuotoisen tutkimuksen hankkimalleen yhteistyöyritykselle.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Opintojakson osan suorittamiseen on varattu 121 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 22 - 32 h

Itsenäinen työskentely 89 - 99 tuntia (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 108 opiskelijan työtuntia:

Lähiopetus 30 h

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

Vastuopettaja(t)

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä - Aki Taanila, Pasila

Oppimateriaalit

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Verkkomateriaali <http://myy.haaga-helia.fi/~taaak/> . 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. Tutkija lue. 2007. Johdatus tieteellisen tekstin ymmärtämiseen. Tammi. Jyväskylä.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Tuntee jonkun tiedonkeruumenetelmistä	Tuntee hyvin tutkimusprosessin vaiheet ja joitakin tiedonkeruumenetelmiä	Tuntee erittäin hyvin tutkimusprosessin vaiheet ja tärkeimmät tiedonkeruumenetelmät
	Ymmärtää osittain tutkijan roolin tutkimuksessa	Ymmärtää tutkijan roolin tutkimuksessa	Ymmärtää hyvin tutkijan roolin tutkimuksessa
	Tuntee jonkin kehittämismenetelmän ja ymmärtää, miten sitä käytetään	Tuntee joitakin kehittämismenetelmiä ja ymmärtää, miten niitä käytetään	Tuntee useita kehittämismenetelmiä ja ymmärtää hyvin, miten niitä käytetään
Taidot	Pystyy välttävästi kytkemään tutkimuskysymyksen, teorian ja empiran keskenään ja toteuttamaan jonkinlaisen laadullisen tutkimuksen	Pystyy kytkemään tutkimuskysymyksen, teorian ja empiran keskenään ja toteuttamaan niiden perusteella pienimuotoisen laadullisen tutkimuksen	Pystyy kytkemään erinomaisesti tutkimuskysymyksen, teorian ja empiran keskenään ja toteuttamaan niiden perusteella laadullisen tutkimuksen
	Osaa avustettuna käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä	Osaa käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä	Osaa hyvin käyttää aidoissa tilanteissa erilaisia ryhmätyö- ja kehittämismenetelmiä
Pätevyys	Osallistuu melko vähän ryhmän toimintaan Vähäinen itsenäinen panostus	Osallistuu hyvin ryhmän toimintaan Osaa toimia melko itsenäisesti	Erittäin aktiivinen osallistuminen työskentelyyn Hyvä kyky toimia itsenäisesti Innovatiivisuus,

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Osaa ainakin osittain suorittaa harjoitustehtäviin liittyvän laskennan ja suoriutuu tentistä hyväksytysti. Tunnistaa keskeiset käsitteet annetuista tilanteista.	Osaa suorittaa suurimman osan harjoitustehtäviin liittyvästä laskennasta ja osaa avata laskennan tulokset sanallisesti. Suoriutuu tentistä hyvin. Osaa keskeisten käsitteiden osalta tuottaa verbaalisen, symbolisen ja kuvallisen esitysmuodon, kun yksi esitysmuoto annetaan.	Suoriutuu sekä harjoitustehtävistä että tentistä erinomaisesti. Osaa määritellä kaikki tärkeimmät käsitteet. Osaa soveltaa käsitteitä laajempiin yhteyksiin.
Taidot	Opiskelija on omaksunut ammattikorkeakouluopiskelun periaatteet, käyttäytyy hyvin ja asenne työskentelyyn on oikea. Suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.	+ 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 kolmesta osasta: Liiketalouden määrällisiä menetelmiä (40 %), Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin (40 %) ja yritykselle toimeksiantona tehty tutkimusprojekti (20 %).

Liiketalouden määrällisiä menetelmiä

Kaikki annetut tehtävät ja tentti on suoritettava hyväksytysti. Arvosana määräytyy viiden tehtävän ja tentin perusteella siten, että tentti lasketaan yhden tehtävän arvoiseksi (tentti 17 %, tehtävät 83 %).

Myyntityön kehittäminen laadullisin menetelmin

Kaikki annetut tehtävät on suoritettava hyväksytysti.

Tentti 70 %

Aktiivinen osallistuminen ja kotitehtävät 30 %

Tietojenkäsittely

Tunnus: TOO1LZ001
Laajuus: 6 op (162 h)
Ajoitus: 1. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: perusopinnot
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltävyksiä 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
- osaa mallintaa ja piirtää liiketoimintaprosesseja
- saa perustiedot asiakirjastandardista, HAAGA-HELIA:n IT-ympäristöstä, tietokoneen toimintaperiaatteista ja tietoturvasta.

Sisältö

- Käyttöjärjestelmä, laitteisto, tietoturva
- Tekstinkäsittelyn perusteet ja asiakirjastandardi
- Esitysgrafiikkaohjelman perusteet
- Taulukkolaskentaohjelman perusteet
- Ohjelmien yhteiskäyttö
- Prosessikaavioiden kuvaaminen
- Tiedonhankinnan taidot
- 10-sormijärjestelmän esittely

Opetus- ja oppimismenetelmät

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

Lähiopetus ja kirjalliset kokeet 64 h
Itsenäinen työskentely 98 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

Aikaisemmin hankittu osaaminen ja vastaavat taidot on mahdollista osoittaa laiteluokassa suoritettavalla näyttökokeella.

Vastuopettaja(t)

Oppimateriaalit

Harjoitus- ja ohjeaineisto

Ornanet-verkkomateriaali

Oheiskirjallisuus:Lammi, Outi - Mäkelä, Hannu: Tietokoneen käyttötaito - A-korttitutkinto, WSOY

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % 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 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.
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 68 %

Itseopiskelu ja etätehtävät 18 %

Tuntiosallistuminen 14 %

Toiminnanohjaus

Tunnus: LOG2LZ001

Laajuus: 6 op (162 t)

Ajoitus: 4. lukukausi

Opetuskieli: suomi

Opintojakson taso: ammatilliset opinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso suoritetaan samanaikaisesti Ratkaisumyynti-opintojakson SEL2LZ004 kanssa. Lisäksi opiskelijalla tulee olla 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
- ymmärtää operatiivisten liiketoimintaprosessien välisiä yhteyksiä
- osaa käyttää toiminnanohjausjärjestelmän operatiivisia perustoimintoja.

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään mm. seuraavia aihealueita:

- Projektihallinta
- Asiakkuuden hallinta
- Toiminnanohjauksen ja liiketoimintalähtöisen tietotekniikan yleiset käsitteet
- Toiminnanohjausjärjestelmän toiminnallisuus (Microsoft Dynamics NAV):
Asiakkaat, toimittajat, nimikkeet
Toiminnanohjausjärjestelmän sovittaminen yrityksen käyttötarpeisiin ja prosesseihin
Valittujen liiketoimintaprosessien kuvaaminen ja läpivienti

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus ja laiteluokassa tehtävät harjoitukset 62 h

Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö ja kirjallinen koe 4 h

Itsenäinen työskentely ja ryhmissä laadittavat etätehtävät 96 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Tommi Turunen

Oppimateriaali

Kirjallinen materiaali jaetaan oppitunneilla. Lisäksi oppimateriaalina toimii Microsoft Dynamics NAV -ohjelmistossa hyödynnettävä malliyrittys.

Oheismateriaali:

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

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosana t/ Kohteet	1 (min. 50 % 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 -ohjelman peruskäytön ja selviytyy auttavasti annetuista tehtävistä. Opiskelija ymmärtää projektimaisen työskentelyn pääperiaatteet ja menetelmät, mutta osaa vain välttävästi soveltaa tietoaan projektin suunnittelussa ja Gantt-kaavion laatimisessa.	Opiskelija osaa käyttää MS Dynamics NAV -ohjelman perustoimintoja hyvin. Opiskelija osaa hyvin suunnitella projektin sekä soveltaa Gantt-kaaviota projektimaisessa työskentelyssä.	Opiskelija osaa käyttää MS Dynamics NAV -ohjelmaa kiitettävästi. Opiskelija hallitsee projektimaisen työskentelyn ja osaa kiitettävästi hyödyntää Gantt-kaaviota sen suunnittelussa, toteutuksessa ja päättämisessä.
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 25 %

Etätehtävät

- CRM-tehtävä 10 %

- Toiminnanohjaustehtävä 25 %
Toiminnanohjausjärjestelmän käyttö- ja kirjallinen koe 25 %

Tutkimus- ja kehittämistyöpaja

Tunnus: MET2LZ002
Laajuus: 3 op (81 h)
Ajoitus: 6. - 7. lukukausi
Kieli: suomi
Taso: ammattiopinnot
Tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perus- ja ammattiopinnot tulee olla pääosin suoritettuina.

Oppimistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tuntee tutkimusprosessin vaiheet
- tietää, miten teoriaa hyödynnetään tutkimuksen teossa
- pystyy keräämään ja käsittelemään tietoa itsenäisesti ja ammattimaisesti
- osaa ratkaista tutkimusongelman sopivaa menetelmää käyttäen
- osaa suunnitella ja toteuttaa työelämälähtöisen opinnäytetyön / tutkimuksen
- hallitsee ammattimaisen tutkimusraportin kirjoittamistyylin.

Sisältö

Opintojakson aikana tuetaan opiskelijan etenemistä ja ajattelun kehittymistä omassa opinnäytetyöprosessissaan. Opintojakson aikana opiskelija toteuttaa seuraavat esitykset:

- Yhden kirjastossa olevan opinnäytetyön referointi
- Oman aiheen esittely
- Oman, viimeistelyvaiheessa olevan opinnäytetyön esittely
- Toisen opiskelijan opinnäytetyön opponointi.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h
Itsenäinen opiskelu 55 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.

Opintojakso kestää yhden lukukauden ja lähiopetustuntien ajoitus määritellään kunkin lukukauden alussa niin, että se tukee mahdollisimman hyvin opiskelijoiden etenemistä opinnäytetyöprosessissaan. Lähiopetus toteutetaan iltaisin.

Vastuopettaja(t)

Anu Moisio

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Hyväksytyt/Hylätyt

Läsnäolo 80 % lähiopetuskerroista.

Työoikeus

Tunnus: LAW2LZ002

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

Opintojaksen taso: ammattiopinnot

Opintojaksen tyyppi: pakollinen

Oppimistavoitteet

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

Sisältö

Opintojaksolla käsitellään työlainsäädännön keskeistä normistoa ja oikeuskäytäntöä sekä 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 98 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

avoin

Oppimateriaalit

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

Keskeinen työoikeutta koskeva lainsäädäntö

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tentti 80 %

Oppimistehtävät 20 %

Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun

Tunnus: SEL8LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukauden 1. periodilla)

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on opintojakson SEL1LZ002 Henkilökohtainen myyntityö - opintojakson tai vastaavien opintojen suoritus.

Opintojakson toteutukseen valitaan osallistujat erillisen hakemuksen perusteella. Opintojaksolle otetaan enintään 20 osallistujaa. Mikäli hakijoita on enemmän kuin opiskelijoita voidaan opintojaksolle ottaa, opiskelijoiden valinta tapahtuu tutkintosäännön mukaisesti.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on valmentaa ja valita osallistujat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä lisää valmiuksia vaatimaan henkilökohtaiseen myyntityöhön.

Sisältö

Opintojaksolla harjoitellaan erilaisten roolipelitilanteiden avulla asiakkaan kohtaamista. Opintojaksolla käytettävä tuote on sama kuin sen vuoden Best Seller Competition -myyntikilpailun tuote. Opintojaksolla käsiteltäviä aiheita ovat:

- Valmistautuminen asiakastapaamiseen
- Asiakaskohtaamisen aloitus
- Tarvekartoitus
- Ratkaisun esittäminen
- Vastaväitteiden käsittely
- Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen

Opintojakson lopussa järjestetään Best Seller Competition -myyntikilpailun esikilpailu, jonka perusteella valitaan HAAGA-HELIAn edustajat varsinaiseen myyntikilpailuun.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla myytävä tuote on sama kuin Best Seller Competitionin tuote, ja sitä käytetään harjoituksissa. Yritysten edustajat osallistuvat opiskelijoiden suoritusten arviointiin.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 49 h

Vastuopettajat(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Rackham Neil. 2003. SPIN Selling. Gower

Rackham Neil. The SPIN Selling Fieldbook. Practical tools, methods, exercises and resources
McGraw-Hill

Muu opettajan jakama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson suoritus edellyttää opetukseen osallistumista ja annettujen tehtävien suorittamista sekä esikilpailuun osallistumista. Arviointi on hyväksyty/hylätty.

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
- Työnhaun asiakirjat
- Liike-elämän tekstilajit ja asiakirjastandardi

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 55 h

Lähitunneilla 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 tunnustamismenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan.

Vastuopettaja(t)

Hanna Tani, Pasila

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.

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.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Opiskelija tuntee joiltakin osin viestinnän ja yhteisöviestinnän perusteita ja ymmärtää välttävästi viestintätaijojen 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 viimeistelyjä ja pienin muokkauksin lähetyskelpoisia.	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja työnhaun asiakirjat ovat sisällöltään asiallisia ja erottuvia sekä kielellisesti viimeistelyjä 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 30 %

Läsnäolo, osallistuminen opetukseen ja suullinen esitys 30 %

Tentti 40 %

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 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
- Sähköposti- ja verkkoviestintä
- Vaikuttaminen kirjallisessa ja suullisessa viestinnässä myynnin tehtävissä
- Reklamaatiotilanteiden viestintä

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 26 h

Verkko-opiskelu ja itsenäinen työskentely 55 h

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

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja

Hanna Tani, Pasila

Oppimateriaalit

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

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. & Kaihovirta-Rapo, M. 2007. Tehoa työelämän viestintään. WSOYPro.

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

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

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % 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 viimeistelyä ja pienin muokkauksin lähetys- tai julkaisukelpoisia.	Opiskelijan laatimat liike-elämän viestit ja asiakirjat sekä suulliset esitykset ovat sisällöltään asiallisia ja erottuvia sekä kielellisesti viimeistelyä 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 40 %

Suulliset tehtävät 40 %

Aktiivisuus, läsnäolo ja palautteenannot 20 %

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.

Vastuopettaja(t)

Tapio Mäenpää
Matti Perttu

Oppimateriaalit

Hubbard, R.G. & O'Brien, A.P..2009. Essentials of Economics. 2e. Pearson Education International. London.
Verkkoresurssit: http://wps.prenhall.com/bp_hubbard_essentials_2/
Monivalintatehtävät
Luentodiat
Lukumateriaalia (articles)

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Tuntee markkinoiden ja markkinatalouden toimintamekanismeja. Tietää kokonaistalouden kuvaukseen käytettävät indikaattorit. Ymmärtää aihepiirin keskeiset käsitteet.	Tuntee kuluttajan ja yrityksen toimintaa sekä hyödykkeen kysyntään ja tarjontaan vaikuttavia tekijöitä. Tuntee taloudellisen vaihtelun dynamiikan. Ymmärtää kokonaistalouden vaihtelun vaikutuksia yritysten toimintaan.	Tuntee erittäin hyvin kuluttajien ja yritysten toimintaa sekä erilaisten markkinarakenteiden vaikutusta hinnan muodostukseen. Tuntee hyvin talouspolitiikan vaikutuskanavat ja rahoitusmarkkinoiden vaikutuksen reaalityöelämään. Ymmärtää hyvin kokonaistalouden ja talouspolitiikan vaikutukset yrityksen liiketoimintaan.
Taidot	Pystyy tiimissä analysoimaan hyödykkeen hinnan muodostusta. Pystyy tiimissä analysoimaan esimerkkitalouden taloudellista tilannetta.	Pystyy osin itsenäisesti analysoimaan yritysten hinnoittelua ja markkinoiden toimintaa. Pystyy osin itsenäisesti analysoimaan esimerkkitalouden suhdannetilannetta ja arvioimaan taloutta liiketoiminnan kohteena.	Osa analysoida itsenäisesti yritysten hinnoittelua ja markkinoiden toimintaa sekä esittää kehitysehdotuksia. Osa 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%

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 -opintojakso.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija

- tuntee hyvin asiakaslähtöisen markkinoinnin ajattelutavan ja asiakkuuksien merkityksen yritykselle niin kuluttaja- kuin yritysmarkkinoinnissakin.

Jakson suorittanut opiskelija

- osaa analysoida yrityksen toimintaympäristöä
- osaa valita yrityksen tilanteeseen sopivat kilpailukeinoratkaisut
- ymmärtää markkinoinnin suunnitteluprosessin.

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

Sisältö

Opintojakson aikana perehdytään niin viimeisimpään markkinoinnin teoriaan kuin käytännön markkinointiin. Keskeisenä näkökulmana on asiakkuuden syntyminen ja sen ylläpitäminen. Kaikkia opintojaksoon kuuluvia asioita tarkastellaan sekä B2C- että B2B-yritysten näkökulmasta. Tärkeimpiä teemoja ovat markkinoinnin suunnittelu, organisaatioiden ja kuluttajien ostokäyttäytyminen sekä markkinoinnin kilpailukeinojen käyttö.

Työelämäyhteydet

Koko opintojakson ajan haetaan esimerkkejä ja sovelletaan opittua konkreettisiin yrityksiin. Opintojakson aikana on muutama vieraileva luennoitsija yritys-elämästä. Opiskelijat valmistelevat ryhmitöinä esityksiä erilaisista ajankohtaisista yrityksiin liittyvistä aiheista.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opintojaksolla käytetään vaihdellen erilaisia oppimismenetelmiä. Opintojakson runkona on PBL, tutoriaaleja on kerran viikossa. Opittua täydennetään interaktiivisilla luennoilla, ryhmätöillä, keskusteluilla, opiskelijoiden omilla esityksillä ja vierailulukennoilla.

Vastuopettaja(t)

Leena Korttilalli

Oppimateriaalit

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Tuntee joitain markkinoinnin peruskäsitteitä ja hahmottaa markkinoinnin kilpailukeinoja sekä markkinoinnin suunnittelu- prosessin sisältöä.	Tuntee markkinoinnin peruskäsitteet, kilpailukeinot ja suunnitteluprosessin Osaa yhdistää peruskäsitteitä ja kilpailukeinoja opintojaksolla suoritettaviin tehtäviin.	Tuntee erittäin hyvin ja ymmärtää markkinoinnin peruskäsitteet, kilpailukeinot ja suunnitteluprosessin. Osaa kiitettävästi yhdistää peruskäsitteitä ja kilpailukeinoja opintojaksolla suoritettaviin tehtäviin.
Taidot	Pysyy ryhmässä hankkimaan tietoa ja kuvaamaan keskeistä sisältöä. Suoriutuu rutiinomaisesti opintojakson tehtävistä.	Pystyy osin itsenäiseen tiedon- hankintaan ja tiedon arviointiin. Suoriutuu hyvin opintojakson tehtävistä.	Pystyy itsenäisesti hankkimaan tietoa sekä kuvaamaan ja arvioimaan niitä. Suoriutuu tehtävistä erittäin hyvin.
Pätevyys	Osallistuu vähäisesti ryhmä- tehtäviin. Vähäinen itsenäinen panostus.	Osallistuu hyvin ryhmätehtäviin. Toimii melko itsenäisesti. Noudattaa aikatauluja.	Erittäin aktiivinen osallistuminen ryhmätehtäviin. Hyvä kyky toimia itsenäisesti Noudattaa aikatauluja ja asennoituu positiivisesti.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson arviointi koostuu seuraavista osista:

Tutoriaalityöskentely 30 %

Tentti 30 %

Ryhmätyö ja sen esittäminen 20 %

Henkilökohtainen portfolio 20 %

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 kansainvälistä 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 oikeudelliset vaikutukset
- osaa hakea juridista tietoa luotettavista lähteistä.

Sisältö

- Oikeusjärjestyksen yleiset perusteet
- Yhtiöoikeuden perusteet ja yritysmuodot
- Sopimus ja edustus
- Liikekauppa
- Kuluttajansuoja
- Markkinoinnin ja liikekilpailun sääntely

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 51 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHOT)

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

Vastuopettaja(t)

Satu Pitkänen, Pasila

Oppimateriaalit

Suojanen, Kalevi – Savolainen, Hanna – Vanhanen, Pekka: Opi oikeutta 1, Jyväskylä 2008.

Suojanen, K. & Ojajarvi, J. & Savolainen, H. & Vainio, P. Vanhanen, P.: Opi oikeutta 2, Helsinki 2009

Opettajan tuottama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Oppimistehtävien suorittaminen ja lähiopetuksessa osoitettu aktiivisuus 50 %

Tentti 50 %

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

Lukukausiraportit teorian soveltamisesta yrityksiin.

PBL-virikkeiden soveltaminen yrityksiin.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Opiskelijat rakentavat tietoa yhdessä viikoittaisissa PBL-tutoriaaleissa. Luennot ja työpajat tukevat itseopiskelua ja ryhmätyötä. Opiskelijaryhmät kokoontuvat itsenäisesti projektikokouksiin ja lukupiiriin. Opiskelijat työskentelevät viikon ajan kummiyritysten asiakaspalvelu- ja myyntitehtävissä. Seuraava aika-arvio on viitteellinen.

Tutoriaalit 36 h
Muu lähiopetus 30 h
Yritystyöskentely 40 h
Projektikokoukset 16 h
Lukupiiri 6 h
Itsenäinen työskentely ja ryhmätyö 232 h

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnustaminen (AHO)

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

Vastuopettaja(t)

Matti Helelä, Pasila
Suvi Kalela, Pasila
Leena Korttilalli, Pasila

Oppimateriaalit

Bergström S. & Leppänen A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita, Helsinki.

Viitala R., Jylhä E. 2010. Liiketoimintaosaaminen: menestyvän liiketoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arvosanat/ Kohteet	1 (min. 50 % tavoitteesta)	3 (min. 70 % tavoitteesta)	5 (min. 90 % tavoitteesta)
Tiedot	Osaa tunnistaa, luetella ja yhdistää tärkeimpiä teoreettisia käsitteitä	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. Käyttää ja yhdistää teorioita esittäessä omia malleja. On tietoinen eriävistä näkemyksistä, jotka liittyvät esittämään tietoon. Käyttää teoriaa ja erityisterminologiaa hyvin osuvasti.
Taidot	Osaa myös osittain kuvailla teoriaa, mutta on suuria vaikeuksia selittää käytännön tehtävää käyttämällä tarkoituksenmukaisia teoreettisia käsitteitä.	Epäilee osittain osaamistaan ja käyttää teoreettisia käsitteitä joskus vaillinaisesti, kun kyseessä on syvällisempi tietämys.	Selittää kokonaisnäkömyksen niin selkeästi ja loogisesti, että muut opiskelijat oppivat paljon. Pohtii oppimisprosessiaan ja selittää, miten tutkittu aineisto on vaikuttanut ajatteluun. Käyttää muiden opiskelijoiden näkemyksiä kehittääkseen omaa

ajatteluaan ja näkee yhteyden eriävien näkemysten välillä

Tuottaa aina uusia ja hyödyllisiä ideoita. Kyseenalaistaa erilaisia näkemyksiä. Perustelee mielipiteensä ja ideansa hyvin selkeästi, niin että toiset ymmärtävät. Päättely näkyy aina keskustelussa. Perustelee esittämänsä haasteet ja tarjoaa vaihtoehtoisia hypoteeseja. Tekee päättelynsä muille tiettäväksi. Osaa siirtyä näkemyksestä toiseen ja testata niitä. Tarvittaessa pystyy omaksumaan toisen henkilön näkemyksen ja arvioimaan sitä kriittisesti. Reagoi ajatuksella siihen, mitä muut ovat ilmaisseet ja kehittää sitä edelleen. Esittää ja vaatii tarkkaa ja tarkoituksenmukaista tietoa käsiteltävästä aiheesta. Käyttää aiheeseen liittyviä todisteita tai viittauksia väitteiden tueksi.

Pätevyys Joskus, mutta harvoin, tuottaa uusia ideoita ja kyseenalaistaa muiden opiskelijoiden näkemyksiä. Esittää joskus kysymyksiä, ellei ymmärrä. Perustelut ovat usein epäloogisia, mutta osoittaa pyrkimystä tarkasteltavan asian pohtimiseksi. Ymmärtää erilaisia jäsentelyjä ja ongelmia, kun joku muu selittää ne.

Tuottaa usein uusia ideoita ja kyseenalaistaa eri näkemyksiä. Perustelut ovat useimmiten loogisia. Onnistuu usein esittämään näkemyksensä selkeästi muille. Osaa tehdä loogisia jäsentelyjä ja selittää ne melko selkeästi. Hahmottaa usein ongelmia ja löytää tarkoituksenmukaisia ratkaisuja.

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Tutoriaalityöskentely 40 %
Oppimistehtävät 30 %
Tentti 30 %

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 opintojakson Ratkaisumyynti SEL2LZ004 kanssa tai sen suorittamisen jälkeen.

Oppimistavoitteet

Opiskelija oppii ratkaisumyyntiä yritysasiakkaille työskentelemällä käytännössä valittujen yritysten myyntiorganisaatioiden business-to-business (B-to-B) myynnissä.

Opiskelija tutustuu erilaisiin myyntiorganisaatioihin, erilaisten myyjien työnkuviin ja työskentelykulttuureihin eri yrityksissä ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan. Opiskelija hahmottaa erilaisten myyntiorganisaatioiden piirteitä ja pohtii niiden kiinnostavuutta oman työelämään sijoittautumisen näkökulmasta.

Sisältö

Opiskelija työskentelee sovittuina päivinä kokopäiväisesti hänelle nimetyssä yrityksessä yritysmyynnin 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 toimistotyöaikaa 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 128 h

Lähiopetus, seminaarit 45 h

Itsenäinen opiskelu 70 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.

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

Oppimateriaalit

Ei erillistä oppimateriaalia.

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.

