

# Myynti ja asiakkuudet -suuntautuminen

19.5.2023



Haaga-Helia

# Suuntautumisen osaamistavoitteet

VAATIVA HENKILÖKOHTAINEN MYYNTITYÖ MONIKANAVAISESSA JA  
KANSAINVÄLISESSÄ TOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ

1. Konsultatiivinen myynti

2. Digitaalinen myynti

3. Kansainvälinen myynti

# Miksi valita myynti ja asiakkuudet suuntautumiseksi (vastaajina HHn myynnin alumnit LinkedIn)

Roope Rytönen • 1st

1d ...

Sales at Accountor Finago | 041 730 3293 | Luotettavaa ja sujuvaa sopimista

Koulutusohjelma avaa portit työelämään – todistetusti! Koulutusohjelma antaa täydet valmiudet toimia muuttuvassa B2B maailmassa myyjänä jo opiskeluiden aikana. Lehtorit ovat poikkeuksetta erittäin hyviä ja opetusta tehdään usein heidän omien kokemusten kautta 🤝

Reetta Ahonen • 2nd

22h ...

🌐💻 Global Payroll Project Manager | Wolter ❤️ | And yes! We're hiring!

Roope ja Mikko on kiteyttänyt hienosti olennaisen 💎 . Myyntityön koulutusohjelma antaa monia valmiuksia, itselle tärkeimpiä oli perustelemisen taito sekä jatkuva muistutus toisten kuuntelemisesta. Ilman näitä eväitä olisi varmasti ollut epävarmempi fiilis siirtyessä työelämään. Lisäksi itse vaihdoin toisesta täysin toisesta opintolinjasta aikanaan myyntiin, joten voin varmuudella sanoa, että läheskään kaikissa muissa linjoissa ei ole samanlaista käytännön kautta lähestymistä opintoihin. Myynnissä saa oikeasti tietää mitä valmistumisen jälkeen on odotettavissa, vaikka ei karkaisi työelämään jo opintojen aikana. Ja ehkä tärkeänä myös se, että vaikka valitsee myynnin ei se tarkoita että ainut urapolku on täysin myynnillisten työtehtävien parissa 👍

# Miksi valita myynti ja asiakkuudet suuntautumiseksi (vastaajina HHn myynnin alumnit LinkedIn)

**Mikko Kaikkonen** • 2nd

23h ...

Helping you to find best talents / academicwork.fi

Myynti on muun muassa vaikuttamista ja vuorovaikutusta - näistä kyvyistä tulee suurin osa ihmisistä hyötymään työelämässä roolista riippumatta vaikka ei olisikaan b2b myyjä. Cliché joka pitää paikkansa: kaikissa (tai ainakin lähes) rooleissa tarvitaan myyntitaitoja. :) Tästä jos antaa vielä opiskeloille havainnollistavia esimerkkejä, niin joku ostaa idean!

**Marika Selander** • 1st

2d ...

Account Director at TAPAUS

Komppaan muita alumneja, ja heidän nostojaan - tässä myös omia ajatuksia. Koen vahvasti, että myynnin koulutusohjelma resonoi työnantajissa sekä työelämässä ja avaa siksi konkreettisesti ovia opiskelijoille erottautumisellaan. Myös yritysysteistyöt ovat vahva sidosverkosto, joihin myynnin opiskelijat pääsevät kiinni jo opintojen aikana. Itsellenikin kävi näin. Lisäksi sisällöllisesti myyntityön koulutusohjelma sekä sen tuoma teoreettinen viitekehys antaa ymmärrystä laaja-alaisemmin kuin vain myynnin funktiosta - moni onkin päätenyt esimerkiksi HR:n tai markkinoinnin pariin. Myyntiä kun on joka organisaatiossa ja sen ymmärtäminen palvelee positiosta riippumatta yrityksen liiketoimintaa.

# Miksi valita myynti ja asiakkuuden suuntautumiseksi

Mikään yritys ei pärjää ilman myyntiä

Myynti avaa ovet työelämään

Pääset verkostoitumaan Suomen parhaimpien myyntiorganisaatioiden kanssa

Saat myyntiosaamisesta kilpailuedut työmarkkinoilla

Jokainen tarvitsee myyntiosaamista ja jokainen meistä myy jotain

Aktiivinen alumniverkosto ja myynnin perhe

Pääset harjoittelemaan B2B-myyntityötä oikeassa yrityksessä osana opintojaksoa

MYynti ON KIVAA



# Uramahdollisuudet/ammattinimikkeet

Myyntipäällikkö

Sales Development  
Representative

Myyntijohtaja, Sales  
Director

Avainasiakaspäällikkö, Key  
Account Manager

Tuotepäällikkö

Tekninen myyjä

Myyntiedustaja, Sales  
Representative

Customer Success Manager

[This Photo](#) by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](#)



# Sisältö ja pedagogiset ratkaisut

- **Roolipeliharjoittelua mm. SalesLabissä, jossa hyödynnetään tekoälyä, biometriikkaa ja edistyneimpiä sovelluksia**
- **Opintojaksoyhteistyötä yritysten kanssa**
- **Pääset tutustumaan erilaisiin B2B-myyntin tehtäviin kumppaniyrityksissä osana opintojaksoa + Urasuunnittelu ja uraohjaus**
- **Myyntikilpailut: Best Seller Competition ja European Sales Competition**
- **Pelillistäminen (Cesim-strategiapeli)**

# Myynti ja asiakkuudet –suuntautuminen ja esimerkkipolkuja



## Suuntautumisopinnot Opintotarjonta päivätoteutuksessa

### Myynti ja asiakkuudet

(suoritettava vähintään 30 op)

- Myyntitaidot yritysmyyntissä [SAL004AS2A](#)
- Myynnin tietojärjestelmät [SAL001AS2A](#)
- Monikanavainen myynti [SAL002AS2A](#)
- Työskentely yritysmyyntissä [SAL002AS3A](#)
- Tiimimyynti [SAL005AS2A](#)
- Vastuullinen myynnin johtaminen [SAL006AS2A](#)
- Digitaalisen asiakaspolun johtaminen [SAL001AS3A](#)
- Kilpailu- ja kasvustrategiat [SAL003AS2A](#)

### Täydentävä asiantuntijaosaaminen

- Best Seller Competition valmennus ja kilpailu [SAL007AS2A](#)
- European Sales Competition coaching and competition [SAL012AS2AE](#)
- International Sales Week [SAL008AS2AE](#)
- Kilpaile myyntitaidoillasi [SAL009AS2A](#)

### Digitaalinen myynti

- Digitaalinen liiketoiminta [DIG001AS2A](#)
- Markkinoinnin analytiikka ja hakukoneoptimointi [MAR003AS3A](#)
- Palvelumuotoilun perusteet [SER006AS2A](#)
- Growth Hacking - kasvun mahdollisuudet liiketoiminnassa [SER006AS3A](#)

### Konsultatiivinen myynti

- Sopimusoikeus [LAW002AS2A](#)
- Palvelumuotoilun perusteet [SER006AS2A](#)
- Palvelumuotoilun projekti [SER002AS3A](#)
- Esihenkilön perustehtävät [HRL001AS2A](#)

### International Sales

- International Trade and Business Law [COR011AS2AE](#)
- Sourcing and Supplier Relationship [COR003AS3AE](#)
- Principles of Logistics and Supply Chain Management [COR007AS2AE](#)
- Data-Driven Marketing

## Esimerkkipolkuja

- Innovointi ja crowdsourcing [DIG010AS2A](#)
- Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet [COR007AS2A](#)
- Business Intelligence [ICB005AS2A](#)
- Verkkokauppa liiketoimintamallin a [SER004AS3A](#)
- Sopimusoikeus [LAW002AS2A](#)

- Dataohjautuva markkinointi [MAR002AS2A](#)
- Ostotoiminnan kehittäminen [COR003AS2A](#)
- Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet [COR007AS2A](#)

- [MAR002AS2AE](#)
- Integrated Marketing Communication [MAR003AS2AE](#)
- Global Opportunities for Growth [ENT013AS2AE](#)
- Advanced Professional English [ENG001AS2AE](#)
- Business Language and Culture



# Suuntautumisharjoittelu 15 op

Myynnin suuntautumisen harjoittelu tehdään yleisimmin b2b-myynnin tehtävissä tai yritysmyyntin tukitehtävissä. Harjoittelu pitää sisällään erilaisia yritysmyyntin tehtäviä esim. tapaamisten sopimista ja myyntineuvotteluja, asiakastietojärjestelmien ylläpitoa, reklamaatioiden käsittelyä, myyntimateriaalien valmistelua tai mukanaoloa asiakaskäynneillä. Hyvät sosiaaliset taidot ja verkostoitumistaidot ovat merkittävä osa harjoittelussa menestymistä. Löydät harjoittelupaikkoja eri kokoisista suomalaisista ja kansainvälisistä yrityksistä, jotka myyvät yritykseltä yritykselle.

