

Myynti ja asiakkuudet

Suuntautuminen

Myyntiin ja asiakkuuksiin suuntautuneena tradenomina hallitset tuloksellisen modernin myyntityön. Osaat hyödyntää digitaalisia työkaluja sekä tuottaa asiakkaalle arvoa hyödyntäen syvällistä asiakasymmärrystä. Osaat toimia erilaisissa myyntiympäristöissä ja tiedät, mitä tietoja ja taitoja ja millaista asennetta asiakkuuksien luominen, ylläpitäminen ja kehittäminen edellyttävät.

Miksi valita **Myynti ja asiakkuudet** suuntautumiseksi?

“

Mikään yritys ei pärjää ilman myyntiä

“

Myynti avaa ovet työelämään



“

Pääset verkostoitumaan Suomen parhaimpien myynti-organisaatioiden kanssa

“

Jokainen tarvitsee myyntiosaamista ja jokainen meistä myy jotain

“

Aktiivinen alumniverkosto ja myynnin perhe

“

Pääset harjoittelemaan B2B-myyntityötä oikeassa yrityksessä osana opintojaksoa

“

Saat myyntiosaamisesta kilpailuedut työmarkkinoilla

“

Myynti on kivaa



Suuntautumisen opintojaksot

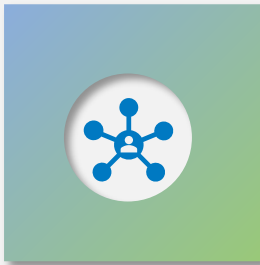
SAL004AS2A

**Myyntitaidot
yritysmynnissä**



SAL002AS2A

**Monikanavainen
myynti**



SAL002AS3A

**Työskentely
yritysmynnissä**



SAL001AS2A

**Myynnin
tietojärjestelmät**



Lisätietoa

opintojaksosta saat
klikkaamalla koodia

SAL005AS2A

Tiimimyynti



Täydentävä asiantuntijaosaaminen

Digitaalinen myynti -polku

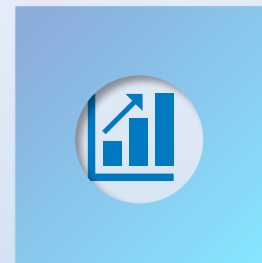
DIG001AS2A
Digitaalinen liiketoiminta



SER006AS2A
Palvelumuotoilun perusteet



SER006AS3A
Growth Hacking – kasvun mahdollisuudet liiketoiminnassa



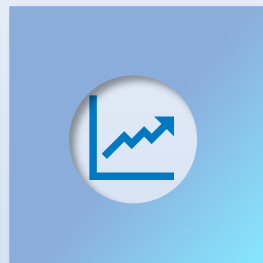
Lisätietoa

opintojaksosta [saat](#) klikkaamalla [koodia](#)



MAR003AS3A
Markkinoinnin analytiikka ja hakukoneoptimointi

SAL003AS2A
Kilpailu- ja kasvustrategiat



DIG010AS2A
Innovointi ja crowdsourcing



Jatkuu seuraavalla sivulla

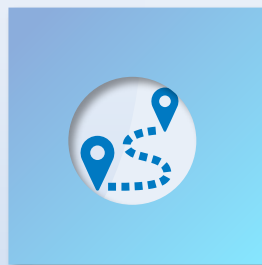


Täydentävä asiantuntijaosaaminen

Digitaalinen myynti -polku

COR007AS2A

Logistiikan ja
toimitusketjun hallinnan
perusteet



SER004AS3A

Verkkokauppa liike
toimintamallina



ICB005AS2A **Business
Intelligence**

LAW002AS2A
Sopimusoikeus

Täydentävä asiantuntijaosaaminen

Konsultatiivinen myynti -polku

SER006AS2A
Palvelumuotoilun
perusteet



LAW002AS2A
Sopimusoikeus



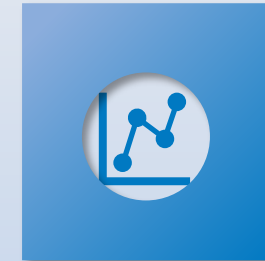
HRL001AS2A
Esihenkilön
perustehtävät



SER002AS3A
Palvelumuotoilun
projekti



COR003AS2A
Ostotoiminnan
kehittäminen



MAR002AS2A
Dataohjautuva
markkinointi



COR007AS2A
Logistiikan ja
toimitusketjun
hallinnan
perusteet

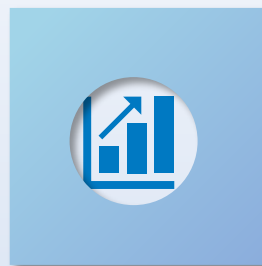
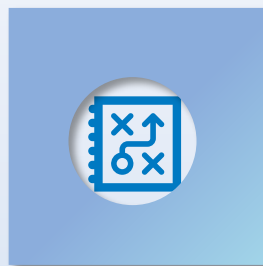
Täydentävä asiantuntijaosaaminen

International Sales -polku

COR003AS3AE
**Sourcing and
Supplier Relationship**

MAR002AS2AE
**Data-Driven
Marketing**

ENT013AS2AE
**Global Opportunities
for Growth**



COR011AS2AE
**International Trade
and Business Law**

COR007AS2AE
**Principles of
Logistics and
Supply Chain
Management**

MAR003AS2AE
**Integrated Marketing
Communication**

ENG001AS2AE
**Advanced
Professional
English**

Uramahdollisuudet/ammattinimikkeet

Myyntipäällikkö

Myyntijohtaja

Tekninen myyjä

Tuotepäällikkö

Sales Development
Representative

Myyntiedustaja

Key Account Manager

Customer Success
Manager