

MYYN TI Myyntityön koulutusohjelma

Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, 210 op

Tradenomi (AMK)

Tutkintonimike tai pätevyys ja koulutuksen taso

Tradenomi, AMK-tutkinto

Hakukelpoisuus ja hakeminen

Tutustu hakutietoihin www.opintopolku.fi -sivustolla ennen hakua.

Laajuus ja kesto

210 opintopistettä, keskimäärin 3,5 vuotta

Osaamisen tunnistaminen

Opiskelija voi edetä opinnoissaan myös hyödyntämällä aiemmin hankittua tai opintojen aikana työssä karttuvaa osaamista. [Tutustu Haaga-Helian aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisen periaatteisiin](#)

Opiskelumuoto

Opetus järjestetään pääsääntöisesti klo 8.00-16.00 Pasilan toimipisteessä.

Opiskelukieli

Koulutusohjelman opiskelukieli on suomi.

Vaatimukset ja asetukset

Tutkintoon kuuluvat opetussuunnitelman mukaiset opinnot, ammattitaitoa edistävä harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte.

Haaga-Helian toimintaa ohjaa [Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 18.12.2014/1129](#) ja [Haaga-Helian tutkintosääntö](#)

Opintosuoritukset ja arviointi

Opintojaksojen arviointikriteerit löytyvät opintojaksokuvauksista. Lue lisää arvioinnista [Haaga-Helian tutkintosäännöstä](#)

Tavoitteet ja rakenne

Myyntityön koulutusohjelman opetussuunnitelman rakenne on seuraava:

Perusopinnot 93 op

Suuntautumisopinnot 45 op

Opinnäytetyö 15 op (+3 op Tutkimustyön perusteet ja menetelmät)

Työharjoittelu 30 op

Vapaasti valittavat opinnot 24 op, vapaasti valittavissa Haaga-Helian opintotarjonnasta

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyynnin toimintaympäristöissä. Myynnin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat ja monipuoliset liiketalouden opinnot.

Koulutamme vahvan myyjäidentiteetin omaksuneita myyntityön ja asiakassuhteiden kehittämisen ammattilaisia. Myyntityön oppimista tukevat vaihtelevat pedagogiset menetelmät.

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa.

Myyntityön koulutusohjelma tarjoaa opiskelijoille valmiudet rakentaa palkitseva työura erilaisissa myyntiorganisaatioissa henkilökohtaisen myyntityön ja haastavan asiakastyöskentelyn parissa. Ammattitaitoisista B2B-myyjistä on jatkuvasti kysyntää työmarkkinoilla. Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelma on vastannut ensimmäisenä suomalaisena ammattikorkeakouluna tähän koulutustarpeeseen.

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

Lukukausiteemat

1. lukukausi: Liiketoiminta- ja työyhteisöosaaminen
2. lukukausi: Asiakas- ja talousosaaminen
3. lukukausi: Kehittämisosaaminen ja monikanavainen myynti
4. lukukausi: Kansainvälisyys ja yritysmyynti
5. lukukausi: Konsultatiivinen myynti ja myynnin johtaminen
- 6-7. lukukausi: Vapaavalintaiset opinnot

Kansainvälistyminen

Osa opintokokonaisuuksista sisältää opintomatkan ulkomaille, ja projektien toimeksiantajat voivat olla kansainvälisiä toimijoita. Haaga-Heliassa on tarjolla runsaasti mahdollisuuksia kansainväliseen opiskelijavaihtoon. Kv-vaihdon suositeltu ajankohta on 4. lukukausi.

Harjoittelu ja työelämäyhteistyö

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa.

Opiskelijat suorittavat ammattitaitoa edistävän harjoittelun yhdessä (30 op) tai kahdessa (15 op + 15 op) osassa.

Uramahdollisuudet

Yritysmyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityön koulutusohjelmasta valmistuva tradenomi on myynnin, asiakaspalvelun ja asiakkuuksien rakentamisen osaaja. Tulevia ammattinimikkeitä ovat esimerkiksi myyntipäällikkö, myyntineuvottelija, tuoteryhmäpäällikkö, ostaja, myymäläpäällikkö, avainasiakaspäällikkö, aluemyyntipäällikkö, myyntiedustaja tai ketjupäällikkö. Tutkinto yhdistettynä myynnin työkokemukseen antaa hyvät mahdollisuudet edetä uralla erilaisissa myyntiorganisaatioissa myynnin, myynnin tuen ja asiakkuuksien hallinnan johtotehtäviin.

Jatko-opinnot

Tutkinto antaa hakukelpoisuuden [ylempään ammattikorkeakoulututkintoon esimerkiksi Haaga-Heliassa](#) ja maisteriopintoihin useissa yliopistoissa ja muissa korkeakouluissa.

Alumnitoiminta

Haaga-Heliassa järjestetään aktiivisesti alumnitoimintaa ja erilaisia alumnitapahtumia. [Lue lisää alumnitoiminnasta](#) ja jätä yhteystietosi, jotta voimme kertoa tulevista tapahtumistamme.

Voit myös liittyä koulutusohjelman ryhmään LinkedInissä. Ryhmän nimi on Haaga-Helia Professional Sales Degree Programme Alumni.

Yhteystiedot

Opintopalvelut, Pasilan kampus
opintopalvelut.pasila@haaga-helia.fi
puh. 0400 230403

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy
Finanssi- ja talousasiantuntijan koulutusohjelma

Pasilan toimipiste
Ratapihantie 13
00520 Helsinki

Opintopalvelut, Pasilan kampus
opintopalvelut.pasila@haaga-helia.fi
puh. 0400 230403

Tutkintojohtaja Heidi Théman
heidi.theman@haaga-helia.fi

Myyntityön koulutusohjelma

Tunnus	Nimi	Summa
MYyntI17K20	Myyntityön koulutusohjelma	210
MYyntIPERUS-1001	PERUSOPINNOT	93
SLF1LZ102-1001	Tasotestit	0
MAT1LZ101	Matematiikan tasotesti	0
SWE1LZ101	Ruotsin tasotesti	0
ENG1LZ101	Englannin tasotesti	0
SLF1LZ103-1001	Ammatillinen kehittyminen	3
SLF1LZ103A	Minä korkeakouluopiskelijana	2
SLF1LZ103B	Kohti työelämää	1
BUS1LZ101-1001	Liiketoimintaosaaja	15
BUS1LZ101A	Yrittäjyys ja yritystoiminta	5
BUS1LZ101B	Yritysten toimintaympäristöt	5
BUS1LZ101C	Tietotekniset taidot	5
ORG1LZ101-1001	Työyhteisöosaaja	15
ORG1LZ101A	Yhteistyöosaaminen	6
ORG1LZ101B	Viestintäosaaminen	6
ORG1LZ101C	Työsuhdeosaaminen	3
CUS1LZ101-1001	Asiakasosaaja	15
CUS1LZ101A	Myynti- ja palvelutaidot	6
CUS1LZ101B	Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen	6
CUS1LZ101C	Svenska för affärlivet - muntlig del	2
CUS1LZ101D	Svenska för affärlivet - skriftlig del	1
ACF1LZ101-1001	Tuloksen tekijä	15
ACF1LZ101A	Myyjän matematiikka	3
ACF1LZ101B	Yrityksen taloushallinto	9
ACF1LZ101C	Toimitusketjun hallinta	3
GLO1LZ101-1001	Growing Global	15
GLO1LZ101A	Globalization and Internationalization	5
GLO1LZ101B	Communication and Culture	5
GLO1LZ101C	Language Skills	5
RDI1LZ101-1001	Uuden kehittäjä	15
RDI1LZ101A	Innovaatio-osaaminen	5
RDI1LZ101B	Myynnin tietojärjestelmät	5
RDI1LZ101C	Analysointiosaaminen	5
SLZ-1001	SUUNTAUTUMISOPINNOT	45
SEL3LZ101-1001	Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti	15
SEL3LZ101A	Palveluiden tuotteistaminen	5

SEL3LZ101B	Monikanavainen myynti	5
SEL3LZ101C	Tavoitteellinen itsensä johtaminen	5
SEL4LZ101-1001	21 päivää yritysmyyynnissä	10
SEL4LZ101A	21 päivää yritysmyyynnissä	10
SEL4LZ102-1001	Konsultatiivinen myynti	10
SEL4LZ102A	Konsultatiivinen myynti	7
SEL4LZ102B	Myyntin juridiikka	3
SEL4LZ103-1001	Strategiat ja myynnin johtaminen	10
SEL4LZ103A	Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen	5
SEL4LZ103B	Myyntin johtaminen	5
MYYNTIFREE-1001	VAPAASTI VALITTAVAT	24
MYYNTIFREE-1002	Ruotsin kieli	0
SWE8LZ101	Ruotsin valmentavat opinnot	5
MYYNTIFREE-1003	Englannin kieli	0
ENG8LH101	Englannin valmentavat opinnot	3
MYYNTIFREE-1008	Työvälineet ja matematiikka	0
MAT8LZ101	Matematiikan valmentavat opinnot	3
MYYNTIPLA-1001	TYÖHARJOITTELU	30
PLA6LZ101-1001	Perusharjoittelu	15
PLA6LZ101A	Asiakaspalveluharjoittelu	7,5
PLA6LZ101B	Puhelinmyyntiharjoittelu	7,5
PLA6LZ102-1001	Suuntautumisharjoittelu	15
PLA6LZ102A	Ratkaisumyyntiharjoittelu	15
THELZ-1001	OPINNÄYTETYÖ	18
THE7LZ101	Tutkimustyön perusteet ja menetelmät	3
THE7HH901	Opinnäytetyö, vaihe 1	5
THE7HH902	Opinnäytetyö, vaihe 2	5
THE7HH903	Opinnäytetyö, vaihe 3	5
THE7HH904	Kypsyysnäyte	0

MYYN TI17K20 Myyntityön koulutusohjelma: 210 op

MYYN TI PERUS-1001 PERUSOPINNOT: 93 op

SLF1LZ102-1001 Tasotestit: 0 op

MAT1LZ101 Matematiikan tasotesti: 0 op

SWE1LZ101 Ruotsin tasotesti: 0 op

ENG1LZ101 Englannin tasotesti: 0 op

SLF1LZ103-1001 Ammatillinen kehittyminen: 3 op

SLF1LZ103A Minä korkeakouluopiskelijana: 2 op

Osaamistavoitteet

- orientaatio opintoihin
- oman osaamisen tunnistaminen
- ryhmäytyminen
- Haaga-Helian työkalut
- omat vahvuudet
- opiskelutaidot
- sisäinen yrittäjäyys
- ura-ajattelu

Sisältö

Ammatillinen kehittyminen -opintokokonaisuus sisältää kaksi opintojaksoa:

- * Minä korkeakouluopiskelijana SLF1LZ103A 2 op
- * Kohti valmistumista SLF1LZ103B 1 op

Minä korkeakouluopiskelijana SLF1LH103A suoritetaan ensimmäisenä lukuvuotena.

Pakolliset osat:

- 1) Orientointipäivät ja niihin liittyvät tehtävät opintojen alussa
- 2) Ryhmätapaamiset
- 3) Ohjauskeskustelu ensimmäisen lukukauden aikana oman opinto-ohjaajan kanssa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole sidonnaisuuksia muihin opintojaksoihin.

Lisätiedot

Opintojakso suoritetaan omalle opinto-ohjaajalle, joka kerrotaan opintojen alkaessa.

SLF1LZ103B Kohti työelämää: 1 op

Osaamistavoitteet

- suuntautumisen valinta, energian johtaminen
- opinnot päätökseen, tulevaisuusajattelu

Sisältö

Ammatillinen kehittyminen -opintokokonaisuus sisältää kaksi opintojaksoa:

- * Minä korkeakouluopiskelijana SLF1LZ103A 2 op
- * Kohti työelämää SLF1LZ103B 1 op

Kohti työelämää SLF1LZ103B suoritetaan yksilöllisessä aikataulussa.

Ohjauskeskustelut vuosittain oman opinto-ohjaajan kanssa. Ohjauskeskusteluun kuuluvat tehtävät/pohdinta-aiheet ovat Moodlessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole sidonnaisuuksia muihin opintojaksoihin.

Lisätiedot

Opintojakso suoritetaan omalle opinto-ohjaajalle, joka kerrotaan opintojen alkaessa.

BUS1LZ101-1001 Liiketoimintaosaaja: 15 op**BUS1LZ101A Yrittäjyys ja yritystoiminta: 5 op****Osaamistavoitteet**

Yrittäjyys ja yritystoiminta (BUS1LZ101A) on osa Liiketoimintaosaaja-moduulia

Liiketoimintaosaaja-moduulissa opiskelija perehtyy ammattikorkeakouluopiskeluun ja arvioi omia vahvuuksiaan ja opiskeluvalmiuksiaan. Hän tutustuu yrityksen toimintaympäristöön. Opiskelija syventyy yritystoiminnan ja yrittäjyyden eri muotoihin ja osa-alueisiin ja kuvaa yritystoiminnan perusprosesseja liiketoimintamallia hyödyntäen.

Sisältö

Liiketoimintaosaaja moduulin osat:

- Yrittäjyys ja yritystoiminta 5 op (BUS1LZ101A)
- Yritysten toimintaympäristöt 5 op (BUS1LZH101B)
- Tietotekniset taidot 5 op (BUS1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Kaikki modulin kolme osaa A,B ja C tulee suorittaa samanaikaisesti.

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Työyhteisöosaaja ORG1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

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

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tunnistaa strategian merkityksen ja liiketoimintamallin (Business Model Canvas) perusperiaatteet liiketoiminnan suunnittelussa.
- osaa kuvata yrittäjämäisen toimintatavan ja yrittäjyyden peruspiirteitä.

- tunnistaa yrityksen eri osa-alueiden keskeiset tavoitteet ja tehtävät.
- osaa nimetä yritysten eri sidosryhmiä ja verkostoja.

Arvosana 3

Osaamistaso 3-4: Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

- osaa kuvata yrityksen liiketoimintamallin (Business Model Canvas).
- osaa arvioida omia mahdollisuuksiaan toimia yrittäjänä.
- osaa valita ja perustella liiketoiminnalle sopivan yritysmuodon.
- osaa kuvata yrityksen ydin- ja tukiprosessit.

Arvosana 5

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- toimii yrittäjämäisesti.
- osaa kuvata yrityksen ydin- ja tukiprosessit ja soveltaa niitä käytäntöön.
- osaa kuvata yrityksen ansaintalogiikan.
- tunnistaa yritysten verkostoitumisen tulevaisuuden mahdollisuuksia.
- osaa kuvata yrityksen vastuullisuuteen liittyviä toimintatapoja.

BUS1LZ101B Yritysten toimintaympäristöt: 5 op

Osaamistavoitteet

Yritysten toimintaympäristöt (BUS1LZ101B) on osa Liiketoimintaosaaja-moduulia.

Liiketoimintaosaaja-moduulissa opiskelija perehtyy ammattikorkeakouluopiskeluun ja arvioi omia vahvuuksiaan ja opiskeluvalmiuksiaan. Hän tutustuu yrityksen toimintaympäristöön. Opiskelija syventyy yritystoiminnan ja yrittäjyyden eri muotoihin ja osa-alueisiin ja kuvaa yritystoiminnan perusprosesseja liiketoimintamallia hyödyntäen.

Sisältö

Liiketoimintaosaaja-moduulin osat:

Yrittäjyys ja yritystoiminta 5 op (BUS1LZ101A)

Yritysten toimintaympäristöt 5 op (BUS1LZ101B)

Tietotekniset taidot 5 op (BUS1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Kaikki modulin kolme osaa A,B ja C tulee suorittaa samanaikaisesti.

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Työyhteisöosaaja ORG1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

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

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- osaa nimetä kansantalouden ilmiöitä.
- osaa kuvata yrityksen toimintaympäristön.
- tunnistaa keskeiset juridiset perusnormit.

Arvosana 3

Osaamistaso 3-4: Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

- osaa arvioida kansantalouden ilmiöiden vaikutusta omaan, kuluttajien ja yritysten toimintaan.
- tunnistaa yritysten verkostoitumisen toimintatapoja.
- osaa kuvata vastuullisuuden merkitystä liiketoiminnassa.

Arvosana 5

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa analysoida omaa ja yrityksen toimintaa kansantalouden ilmiöiden pohjalta.
- osaa soveltaa keskeisiä, osin myös liiketaloudellisia, juridisia normeja ja tarkastelee niitä johdonmukaisesti.

BUS1LZ101C Tietotekniset taidot: 5 op**Osaamistavoitteet**

Opiskelija oppii käyttämään nykyaikaisia ohjelmistoja/tietotekniikka-pohjaisia välineitä ja ymmärtää tietotekniikan peruskäsitteitä. Oppii projektimaisen tavan työskennellä ryhmässä.

Sisältö

Käyttöjärjestelmä (Windows 10)

Tekstinkäsittely (Word 2016)

Esitysgrafiikka (PowerPoint 2016)

Taulukkolaskenta (Excel 2016)

Projektihallinta (Trello)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Työyhteisöosaaja ORG1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- osaa käyttää ohjatusti oppimisympäristön henkilökohtaisia sovelluksia ja palveluja sekä koululla että koulun ulkopuolella
- osaa käyttää tekstinkäsittely-, esitysgrafiikka ja taulukkolaskentaohjelmien perustoimintoja
- osaa käyttää tiedonhaussa ohjatusti joitakin tiedonlähteitä, palveluita ja välineitä.

Arvosana 3

Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

- osaa käyttää itsenäisesti oppimisympäristön henkilökohtaisia sovelluksia ja palveluja sekä koululla että koulun - ulkopuolella
- osaa tekstinkäsittely-, esitysgrafiikka ja taulukkolaskentaohjelmien peruskäytön sujuvasti ja tarkoituksenmukaisesti
- osaa käyttää tiedonhaussa itsenäisesti eri tiedonlähteitä, palveluita ja välineitä sekä suhtautuu hankittuun tietoon kriittisesti.

Arvosana 5

Opiskelija (kehittää)

- osaa auttaa muita oppimisympäristön henkilökohtaisten sovellusten ja palvelujen käytössä

- käyttää tekstinkäsittely- ja esitysgrafiikkaohjelmien toimintoja monipuolisesti ja soveltaa niitä käytännön tehtävissä.
- osaa soveltaa ja analysoi eri tiedonlähteistä hankkimaansa tietoa.

Hyväksytty, hylätty

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

Opintojakson arvosanan muodostuu itsenäisesti laadittavien oppimistehtävien, kahden osakokeen, projektitehtävän (ryhmätyö) ja läsnäolojen muodostamasta kokonaisuudesta. Molemmista osakokeista vaaditaan vähintään 50 %:n suoritusta kokeen läpäisemiseksi.

ORG1LZ101-1001 Työyhteisöosaaja: 15 op**ORG1LZ101A Yhteistyöosaaminen: 6 op****Osaamistavoitteet**

Opintojakso kuuluu Työyhteisöosaajamoduuliin.

Moduulin kuvaus

Opiskelija perehtyy työyhteisön toimintaan ja sitä sääntelevään lainsäädäntöön. Opiskelija saa valmiuksia työyhteisön jäsenenä toimimiseen yksilönä, tiimeissä ja projekteissa. Moduulissa suunnitellaan ja toteutetaan tapahtuma, minkä yhteydessä opiskelija perehtyy tapahtumaan liittyvään viestintään. Opiskelija saa valmiuksia ammattimaisen kirjoittamiseen ja vaikuttavaan esittämiseen.

Moduulin osat

Yhteistyöosaaminen 6 op (ORG1LZ101A)

Viestintäosaaminen 6 op (ORG1LZ101B)

Työsuhdeosaaminen 3 op (ORG1LZ101C)

Sisältö

Myyntityö ammattina

Ajanhallinta

Tiimityötaidot

Projektin suunnittelu ja toteutus

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Liiketoimintaosaaja BUS1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Tunnistaa omat vahvuutensa ja kehityskohteensa työyhteisön jäsenenä
tunnistaa omaan työhyvinvointiin liittyvät tekijät

Osaa antaa ja ottaa vastaan palautetta

Tunnistaa työyhteisöön ja organisaatioon liittyvät osa-alueet ja myynnin roolin organisaatiossa

Osaa toimia yksilönä työyhteisössä/tiimissä ja tunnistaa erilaisten ihmisten käyttäytymistyyliä
työyhteisössä/tiimissä

Osaa käyttää projektisuunnitteluun ja hallintaan liittyviä työkaluja ja osaa tehdä projektisuunnitelman

Arvosana 3

Tunnistaa omat vahvuutensa ja kehityskohteensa työyhteisön jäsenenä ja osaa hyödyntää tätä osana itsenä kehittämistä

Tunnistaa omaan ja työyhteisön työhyvinvointiin liittyvät tekijät

Osaa antaa ja ottaa vastaan palautetta ja osaa hyödyntää tätä itsensä kehittämisessä

Tunnistaa työyhteisöön ja organisaatioon liittyvät osa-alueet ja myynnin roolin organisaatiossa

Osaa toimia yksilönä työyhteisössä/tiimissä erilaisten ihmisten käyttäytymistyyliä huomioiden

Osaa käyttää projektisuunnitteluun ja hallintaan liittyviä työkaluja ja osaa tehdä projektisuunnitelman ja osaa seurata sen toteutumista

Arvosana 5

Tunnistaa omat vahvuutensa ja kehityskohteensa työyhteisön jäsenenä ja osaa hyödyntää tätä osana itsenä kehittämistä

Tunnistaa omaan ja työyhteisön työhyvinvointiin liittyvät tekijät ja osaa määritellä kehittämiskohteet

Osaa antaa ja ottaa vastaan palautetta ja osaa hyödyntää tätä itsensä kehittämisessä

tunnistaa työyhteisöön ja organisaatioon liittyvät osa-alueet ja myynnin roolin organisaatiossa ja

reflektoida eri rooleja suhteessa omaan kiinnostukseensa

Kehittää oma-aloitteisesti ja vastuullisesti tiimin toimintaa

Osaa käyttää projektisuunnitteluun ja hallintaan liittyviä työkaluja ja osaa tehdä projektisuunnitelman ja osaa seurata sen toteutumista ja osaa kehittää toimintaa sen pohjalta

ORG1LZ101B Viestintäosaaminen: 6 op

Osaamistavoitteet

Opintojakso kuuluu Työyhteisöosaaminen moduuliin.

Opiskelija perehtyy työyhteisön toimintaan ja sitä sääntelevään lainsäädäntöön. Opiskelija saa valmiuksia työyhteisön jäsenenä toimimiseen yksilönä, tiimeissä ja projekteissa. Moduulissa suunnitellaan ja toteutetaan tapahtuma, minkä yhteydessä opiskelija perehtyy tapahtumaan liittyvään viestintään. Opiskelija saa valmiuksia ammattimaisen kirjoittamiseen ja vaikuttavaan esittämiseen.

Moduulin osat

Yhteistyöosaaminen 6 op (ORG1LZ101A)

Viestintäosaaminen 6 op (ORG1LZ101B)

Työsuhteosaaminen 3 op (ORG1LZ101C)

Sisältö

Ammattimainen kirjoittaminen

Vaikuttava esiintyminen

LinkedIn profiili

Tapahtuman viestintäsuunnitelma ja toteutus

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Liiketoimintaosaaja BUS1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Osaa tehdä projektin viestintäsuunnitelman ja toteuttaa sitä tiimin jäsenenä

Osaa tuottaa sisältöä digitaalisiin viestintäkanaviin.

Osaa tehdä markkinointiviestinnän keinoin tapahtumaa tutuksi eri kohderyhmille.

tuntee esiintymisen ja argumentoinnin perusteet.
Osaa tehdä käyttökelpoisen työhakijaprofiilin.
Osaa ammattimaisen kirjallisen viestinnän perusteet

Arvosana 3

Osaa tehdä projektin viestintäsuunnitelman ja toteuttaa sitä ennakoivasti ja aktiivisesti tiimin jäsenenä.
Osaa tuottaa yritysbrändiä tukevaa sisältöä digitaalisiin viestintäkanaviin eri kanavien ominaispiirteitä osin hyödyntäen.
Osaa tehdä markkinointiviestinnän keinoin tapahtumaa ja yritysbrändiä tutuksi sisäisille ja ulkoisille kohderyhmille.
Osaa esiintyä yleisön tarpeet huomioiden ja perustella omia argumenttejaan.
Osaa tehdä työhakijaprofiilin, joka nostaa esiin hakijan vahvuuksia.
Osaa hyödyntää ammattimaisen kirjallisen viestinnän ohjeita ja tekniikoita

Arvosana 5

Osaa tehdä viimeistellyn projektin viestintäsuunnitelman ja toteuttaa sitä ammattimaisesti tiimissä ja yli tiimirajojen.
Osaa tuottaa viimeisteltyä, julkaisukelpoista ja yritysbrändiä tavoitteellisesti tukevaa sisältöä digitaalisiin viestintäkanaviin eri kanavien ominaispiirteet hyödyntäen.
Osaa tehdä markkinointiviestinnän keinoin tapahtumaa ja yritysbrändiä tutuksi monipuolisesti sisäisille ja ulkoisille kohderyhmille.
Osaa esiintyä kiinnostavasti ja argumentoida vakuuttavasti ja monipuolisesti.
Osaa tehdä kiinnostavan ja erottuvan työhakijaprofiilin
Osaa monipuolisesti hyödyntää ammattimaisen kirjallisen viestinnän ohjeita ja tekniikoita

ORG1LZ101C Työsuhdeosaaminen: 3 op

Osaamistavoitteet

Opintojakso kuuluu Työyhteistöosaaminen moduuliin.

Moduulin kuvaus

Opiskelija perehtyy työyhteisön toimintaan ja sitä sääntelevään lainsäädäntöön. Opiskelija saa valmiuksia työyhteisön jäsenenä toimimiseen yksilönä, tiimeissä ja projekteissa. Moduulissa suunnitellaan ja toteutetaan tapahtuma, minkä yhteydessä opiskelija perehtyy tapahtumaan liittyvään viestintään. Opiskelija saa valmiuksia ammattimaisen kirjoittamiseen ja vaikuttavaan esittämiseen.

Moduulin osat

Yhteistyöosaaminen 6 op (ORG1LZ101A)
Viestintäosaaminen 6 op (ORG1LZ101B)
Työsuhdeosaaminen 3 op (ORG1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija suorittaa samanaikaisesti moduulin Liiketoimintaosaaja BUS1LZ101 tai hänellä on vastaava osaaminen.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Tunnistaa työsopimuslakiin perustuvia työnantajan ja työntekijän oikeuksia ja velvollisuuksia.
Tunnistaa työsuhteeseen vaikuttavat tärkeimmät normit.

Tunnistaa palkan muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä.
Osaa käyttää keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä.
Tunnistaa erilaisia työsopimuksen päättämistilanteita.
Tunnistaa työsuojeluun liittyvää lainsäädäntöä.

Arvosana 3

Tietää yhdenvertaisuus- ja tasa-arvoperiaatteiden sekä yksityisyyden suojan merkityksen työpaikalla.
Osaa soveltaa työsuhteeseen vaikuttavia normeja oikeassa järjestyksessä.
Osaa tuottaa tekstiä keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä käyttäen.
Osaa soveltaa työoikeudellisia normeja työsuhteen muutostilanteissa.

Arvosana 5

Edistää yhdenvertaisuus- ja tasa-arvoperiaatteita työyhteisössä.
Löytää työoikeudelliseen ongelmaan perustellun ratkaisun.
Osaa tuottaa sisältöä työsuhteoikeudellisiin asiakirjoihin.

CUS1LZ101-1001 Asiakasosaaja: 15 op

CUS1LZ101A Myynti- ja palvelutaidot: 6 op

Osaamistavoitteet

Myynti- ja palvelutaidot (CUS1LZ101A) on osa myynnin koulutusohjelman Asiakasosaaja -moduulia.

Opiskelija perehtyy asiakasarvoa tuottavaan monikanavaiseen myyntiin ja markkinointiin. Hän oppii myyntityön ja asiakkaan kohtaamisen perustaidot. Opiskelija osaa hyödyntää digitalisaation tuomia mahdollisuuksia. Opiskelija osaa viestiä ruotsin kielellä ymmärrettävästi työelämän yleisissä, alakohtaisissa ja asiakaspalvelutilanteissa suullisesti ja kirjallisesti.

Sisältö

Asiakasosaaja-moduulin osat ovat:

Myynti- ja palvelutaidot 6 op (CUS1LZ101A)
Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen 6 op (CUS1LZ101B)
Svenska i affärslivet 3 op (CUS1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut moduulit 1 (Liiketoimintaosaaja) ja 2 (Työyhteisöosaaja) sekä hyväksytysti ruotsin tasokokeen tai opintojakson Ruotsin valmentavat opinnot (5 op).

Arviointikriteerit

Arvosana 1

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

Arvioitavien osien painoarvot ovat: Läsnäolo ja aktiivisuus 30%, myyntiharjoitukset (roolipeli ja myyntikansio) 20%, tutkielma 50 %

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tunnistaa tavoitteellisen myyntikeskustelun (myyntiprosessin) vaiheet.

- tuntee toimintaympäristöön liittyvät keskeisiä eettisiä periaatteita.
- tuntee erilaiset asiakaspalvelu- vai kohtaamistilanteet.
- tunnistaa myyntiä tukevia tietojärjestelmiä ja työkaluja

Arvosana 3

Osaamistaso 3-4: Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

- osaa viedä läpi tavoitteellisen myyntikeskustelun.
- toimii eettisten periaatteiden mukaisesti.
- osaa palvella asiakasta erilaisissa tilanteissa ja erilaisissa toimintaympäristöissä.
- ymmärtää myyntiä tukevien tietojärjestelmien ja työkalujen merkityksen liiketoiminnalle.

Arvosana 5

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa viedä läpi tavoitteellisen myyntikeskustelun korostaen asiakkaan kokemaa arvoa.
- osaa toimia eettisten periaatteiden mukaisesti.
- osaa palvella asiakasta siten, että asiakkaan odotukset ylittyvät ja asiakas on tyytyväinen.
- osaa hyödyntää myyntiä tukevia tietojärjestelmiä ja työkaluja liiketoiminnan kehittämisessä.

CUS1LZ101B Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen: 6 op

Osaamistavoitteet

Oppii ymmärtämään markkinoinnin perusteet, käsitteet ja teoriat, käytännön esimerkkien ja harjoitusten avulla.

Tuntee hyvin asiakaslähtöisen markkinoinnin ajattelutavan ja markkinoinnin merkityksen yritykselle.

Oppii ymmärtämään markkinoinnin roolin osana liiketoimintaa ja MYYNTIÄ.

Oppia keskeinen markkinoinnin terminologia suomeksi ja englanniksi.

Sisältö

Opiskelija perehtyy asiakasarvoa tuottavaan monikanavaiseseen markkinointiin. Hän oppii markkinoinnin ja asiakkaan kohtaamisen perustaidot. Opiskelija osaa hyödyntää digitalisaation tuomia mahdollisuuksia.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut moduulit 1 (Liiketoimintaosaaja) ja 2 (Työyhteisöosaaja)

Arviointikriteerit

Arvosana 1

- tuntee monikanavaisen markkinoinnin kilpailukeinot.
- tuntee erilaisia asiakastiedon lähteitä.
- tunnistaa asiakastiedon hyödyntämiseen liittyviä tietosuojakysymyksiä.
- tunnistaa erilaisia asiakasryhmiä.
- tunnistaa keskeisiä markkinointiin liittyviä eettisiä ja juridisia näkökulmia.
- tunnistaa asiakkaan ostopolun eri vaiheet.

Arvosana 3

- tuntee monikanavaisen markkinoinnin kilpailukeinojen mahdollisuudet yrityksen menestyksen välineenä.
- osaa hankkia asiakastietoa.
- tuntee asiakastiedon hyödyntämiseen liittyvät keskeiset tietosuojakysymykset.
- osaa ryhmitellä asiakkaita joidenkin kriteereiden avulla.

- osaa hankkia tietoa markkinointiin liittyvien eettisten ja juridisten kysymysten ratkaisemiseksi.
- osaa kuvata asiakkaan ostopolun erilaisissa palvelukanavissa.

Arvosana 5

- osaa soveltaa monikanavaisen markkinoinnin kilpailukeinoja yrityksen menestyksen välineenä.
- hyödyntää asiakastietoa asiakasymmärryksen kartoittamiseksi.
- osaa ryhmitellä asiakkaita useiden kriteereiden avulla ja soveltaa ryhmittelyä asiakkuuden hoitamisessa.
- ottaa toiminnassaan huomioon keskeiset markkinointiin liittyvät eettiset ja juridiset näkökulmat.
- osaa kehittää asiakaskokemusta ostopolun tuottaman tiedon perusteella

CUS1LZ101C Svenska för affärslivet - muntlig del: 2 op

Osaamistavoitteet

Svenska för affärslivet - muntlig del (CUS1LZ101C) on osa Asiakasosaaja -moduulia. Asiakasosaaja -moduulissa opiskelija perehtyy asiakasarvoa tuottavaan monikanavaiseen myyntiin ja markkinointiin. Hän oppii myyntityön ja asiakkaan kohtaamisen perustaidot. Opiskelija osaa hyödyntää digitalisaation tuomia mahdollisuuksia. Opiskelija osaa viestiä ruotsin kielellä ymmärrettävästi työelämän yleisissä, alakohtaisissa ja asiakaspalvelutilanteissa suullisesti ja kirjallisesti.

Sisältö

Moduulin osat:

Myynti- ja palvelutaidot 6 op (CUS1LH101A)

Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen 6 op (CUS1LH101B)

Svenska för affärslivet - muntlig del 2 op (CUS1LH101C)

Svenska för affärslivet - skriftlig del 1 op (CUS1LH101D)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Tämä on osa Asiakasosaaja -moduulia. Kaikki moduulin osaa A, B, C ja D tulee suorittaa samanaikaisesti. Opiskelija on suorittanut moduulin Liiketoimintaosaaja BUS1LH102 tai hänellä on vastaava osaaminen. Lisäksi hän on suorittanut hyväksytysti ruotsin tasokokeen tai opintojakson Ruotsin valmentavat opinnot (5 op).

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Osaamistaso 1-3 (tydyttävä taito, B1): Opiskelija

osaa viestiä pääosin ymmärrettävästi rutiininomaisissa työelämän yleisissä ja oman alan tilanteissa, mutta puhe on usein niukkaa ja katkonaista. Viestin välittyminen saattaa edellyttää ponnistelua ja totuttelua muilta osapuolilta.

Arvosana 3

Osaamistaso 1-3 (tydyttävä taito, B1): Opiskelija

osaa viestiä pääosin ymmärrettävästi rutiininomaisissa työelämän yleisissä ja oman alan tilanteissa,

mutta puhe on usein niukkaa ja katkonaista. Viestin välittyminen saattaa edellyttää ponnistelua ja totuttelua muilta osapuolilta.

Arvosana 5

Osaamistaso 4-5 (hyvä taito, B2-C2): Opiskelija

osaa viestiä sujuvasti, spontaanisti ja tarkoituksenmukaisesti erilaisissa vaativissakin työelämän yleisissä ja oman alan tilanteissa. Viestintä on vaivatonta ja muut osapuolet kokevat sen luontevaksi. Moduulin osat arvioidaan asteikolla 1 - 5. Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1-3 ja 4-5.

CUS1LZ101D Svenska för affärslivet - skriftlig del: 1 op

Osaamistavoitteet

Svenska för affärslivet - skriftlig del (CUS1LZ101D) on osa Asiakasosaaja -moduulia. Asiakasosaaja -moduulissa opiskelija perehtyy asiakasarvoa tuottavaan monikanavaiseen myyntiin ja markkinointiin. Hän oppii myyntityön ja asiakkaan kohtaamisen perustaidot. Opiskelija osaa hyödyntää digitalisaation tuomia mahdollisuuksia. Opiskelija osaa viestiä ruotsin kielellä ymmärrettävästi työelämän yleisissä, alakohtaisissa ja asiakaspalvelutilanteissa suullisesti ja kirjallisesti.

Sisältö

Moduulin osat:

Myynti- ja palvelutaidot 6 op (CUS1LH101A)

Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen 6 op (CUS1LH101B)

Svenska för affärslivet - muntlig del 2 op (CUS1LH101C)

Svenska för affärslivet - skriftlig del 1 op (CUS1LH101D)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Tämä on osa Asiakasosaaja -moduulia. Kaikki moduulin osaa A, B, C ja D tulee suorittaa samanaikaisesti. Opiskelija on suorittanut moduulin Liiketoimintaosaaja BUS1LH102 tai hänellä on vastaava osaaminen. Lisäksi hän on suorittanut hyväksytysti ruotsin tasokokeen tai opintojakson Ruotsin valmentavat opinnot (5 op).

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Osaamistaso 1-3 (tydyttävä taito, B1): Opiskelija

- osaa kirjoittaa yksinkertaisesti, pääosin yhtenäisesti ja ymmärrettävästi rutiininomaisia työelämässä tarvittavia oman alan tekstejä.

Arvosana 3

Osaamistaso 1-3 (tydyttävä taito, B1): Opiskelija

- osaa kirjoittaa yksinkertaisesti, pääosin yhtenäisesti ja ymmärrettävästi rutiininomaisia työelämässä tarvittavia oman alan tekstejä.

Arvosana 5

Osaamistaso 4-5 (hyvä taito, B2-C2): Opiskelija

- osaa kirjoittaa asiantuntevasti ja tarkoituksenmukaisesti erilaisia, vaativiakin työelämässä tarvittavia yleisiä ja oman alansa tekstejä tilanteen ja kohderyhmän huomioiden.

ACF1LZ101-1001 Tuloksen tekijä: 15 op

ACF1LZ101A Myyjän matematiikka: 3 op

Osaamistavoitteet

Osaamistaso 1-2: Opiskelija

- tuntee keskeisimmät luotto- ja säästämismuodot
- osaa soveltaa korko- ja prosenttilaskua taloudenhallinnassa
- osaa eritellä ja arvioida keskeisiä tulojaan ja menojaan

Osaamistaso 3-4: Opiskelija

- tuntee erilaiset luottomuodot ja niihin liittyvät laskelmat. Osaa tulkita lainatarjouksen keskeiset sisällöt.
- osaa soveltaa korko- ja prosenttilaskun laskelmia kannattavan myynnin tapahtumiin.
- osaa budjetoida omaa taloutta ja esittää tuloksia graafisesti.

Osaamistaso 5: Opiskelija

- osaa monipuolisesti soveltaa korkolaskun periaatteita taloudenhallinnan laskelmissa
- osaa vertailla asiakkaalle suunnattuja luottomuotoja

Sisältö

- prosenttilaskun kertaus, arvonlisävero- ja katelaskenta
- inflaatio ja rahan ostovoima
- korko- ja koronkorkolasku
- lainat, osamaksu ja leasingrahoitus
- todelliset korot

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Liiketoimintaosaaja -moduulin tai hänellä on muutoin vastaava osaaminen. Matemaattiset valmiudet on varmistettu hyväksytyllä matematiikan tasotestillä tai suorittamalla opintojakso Matematiikan valmentavat opinnot MAT8LZ101 tai vastaavat opinnot.

ACF1LZ101B Yrityksen taloushallinto: 9 op

Osaamistavoitteet

Moduulin suoritettuaan, opiskelija tunnistaa yrityksen ansaintalogiikan ydinasiat sekä liiketoiminnan tuloksen keskeiset tekijät. Hän osaa laatia erilaisia laskelmia tukemaan niin yrityksen liiketoiminnan suunnittelua kuin yksityishenkilön oman talouden hallintaa. Opiskelija osaa laskea ja tulkita yritysanalyysin tunnuslukuja, analysoida yrityksen kannattavuutta ja taloudellista asemaa.

Sisältö

Tuloslaskelma, tase, tilinpäätös, arvonlisäverotuksen perusteet, katetuottolaskelma, budjetointin (erityisesti myynnin budjetointi), rahoituksen tarve ja lähteet, kustannuspohjainen hinnoittelu, käyttöpääoman perusteet

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Liiketoimintaosaaja -moduulin tai hänellä on muutoin vastaava osaaminen. Matemaattiset valmiudet on varmistettu hyväksytyllä matematiikan tasotestillä tai suorittamalla opintojakso Matematiikan valmentavat opinnot MAT8LZ101 tai vastaavat opinnot.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Löytää tuloslaskelmasta ja taseesta keskeisimpiä tietoja yrityksen taloudellisesta tilanteesta, tunnistaa yrityksen liiketapahtumien vaikutuksen tuloslaskelmaan ja taseeseen.

Osaa määrittää tuotteen tai palvelun muuttuvat kustannukset sekä laskea katetuoton.

Osaa kuvailla kannattavuuteen vaikuttavia syy-seuraussuhteita, sekä laskea yksittäisiä tunnuslukuja.

Tunnistaa rahoituksen roolin yrityksen taloushallinnossa.

Tunnistaa rahoitusmarkkinoiden toimijoita.

Osaa laatia yrityksen rahoitustarvetta kartoittavia peruslaskelmia.

Arvosana 3

osaa yhdistää yrityksen liiketapahtumia tuloslaskelmaan ja taseeseen.

osaa laskea eri tekijöiden vaikutusta katteeseen, tulokseen ja tunnuslukuihin.

osaa tunnistaa ansaintalogiikkaan liittyviä tekijöitä ja niiden vaikutusta yrityksen tulokseen ja mittareihin.

osaa kuvata yrityksen rahoituspäätökset ja yritysrahoituksen peruskysymykset.

osaa kuvata miten yritys toimii rahoitusmarkkinoilla eri markkinaosapuolten kanssa.

osaa tulkita käyttöpääomalaskelmia ja investointilaskelmia.

osaa arvioida yrityksen rahoituksellista tilaa, sekä sen taloudellisia riskejä.

Arvosana 5

osaa analysoida sekä ennustaa yhtiön kannattavuutta ja maksuvalmiutta tulos- ja taselaskelman perusteella.

osaa analysoida eri tekijöiden vaikutusta katteeseen ja tulokseen.

osaa analysoida ansaintalogiikkaan liittyviä tekijöitä sekä ideoida numeerisia ja ei-numeerisia mittareita operatiiviseen johtamiseen.

osaa analysoida markkinatilanteen vaikutusta yritysrahoitukseen.

osaa laatia ja vertailla yritysrahoituksen suunnitteluun liittyviä käyttöpääoma- ja investointilaskelmia.

osaa analysoida yrityksen rahoituksellista tilaa, sekä sen taloudellisia riskejä.

ACF1LZ101C Toimitusketjun hallinta: 3 op**Osaamistavoitteet**

Toimitusketjun hallinta 3 op (ACF1LZ101C) on osa Tuloksen tekijä (myynti) –moduulia.

Moduulin suoritettuaan, opiskelija tunnistaa yrityksen ansaintalogiikan ydinasiat sekä liiketoiminnan tuloksen keskeiset tekijät. Hän osaa laatia erilaisia laskelmia tukemaan niin yrityksen liiketoiminnan suunnittelua kuin yksityishenkilön oman talouden hallintaa. Opiskelija osaa laskea ja tulkita yritysanalyysin tunnuslukuja, analysoida yrityksen kannattavuutta ja taloudellista asemaa, sekä soveltaa matematiikkaa ja hyödyntää talouden suunnitteluun ja seurantaan kehitettyjä ohjelmistoja ja tietolähteitä. Hän tunnistaa toimitusketjun hallinnan logistiset prosessit ja niiden vaikutuksen yrityksen kilpailukykyyn.

Toimitusketjun hallinnan opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa logistiikan peruskäsitteet, logistiset perusprosessit, varastojen ohjaamisen ja kehittämisen perustaidot. Hän osaa valita sopivimman kuljetusmuodon ja tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Sisältö

Moduulin osat

Myyjän matematiikka 3 op (ACF1LZ101A)

Yrityksen taloushallinto 9 op (ACF1LZ101B)

Toimitusketjun hallinta 3 op (ACF1LZ101C)

- Logistiikan peruskäsitteet
- Ostotoiminta ja varastonhallinta
- Mittarit
- Kuljetukset ja logistiset palvelut
- Vastuullinen logistiikka

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Moduuli 1:n tutoriaalit ja yritysraportin.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Opiskelija tunnistaa keskeisimmät logistiset prosessit

Arvosana 3

Opiskelija osaa kuvata tavallisimmat logistiset prosessit ja arvioida niiden vaikutuksen liiketoiminnan kustannuksiin ja palveluiden/tuotteiden hinnoitteluun.

Opiskelija tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Arvosana 5

Opiskelija osaa vertailla logististen prosessien taloudellisia vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen ja palveluiden/tuotteiden hinnoitteluun.

Opiskelija osaa arvioida toimitusketjun hallintaan liittyvien valintojen vastuullisuutta.

GLO1LZ101-1001 Growing Global: 15 op**GLO1LZ101A Globalization and Internationalization: 5 op****GLO1LZ101B Communication and Culture: 5 op****GLO1LZ101C Language Skills: 5 op****Osaamistavoitteet**

Language Skills

- Opiskelija

o suorittaa 5 op:n laajuiset toisen vieraan kielen opinnot itselleen sopivalta tasolta aloittaen,

o vaihtoehtoisesti syventää ruotsin kielen osaamistaan tai

o erityisestä syystä vahvistaa aiempia kieli- ja kv-opintojaan muulla erikseen sovittavalla tavalla (hakemuksesta).

o Opinnot ajoitetaan joustavasti kielen ja lähtötason mukaan, eli niiden ajoitus voi erota Growing Globalin osien A ja B ajoituksesta.

o Opiskelija valitsee lähtötasoonsa sopivan yhden 5 op:n kokonaisuuden toista vierasta kieltä:

- Liiketalouden yksikön opinnoissa espanja/ranska/saksa/venäjä 1-4 (à 5 op); es/ra/sa 3-4 opiskellaan GLOBBAn toteutuksilla.

- Vaihtoehtona myös ruotsin osaamisen syventäminen: Svenska för internationell handel (5 op).
- Opiskeltavat sisällöt ja niiden arviointi kuvataan kullekin 5 op:n kokonaisuudelle erikseen.

Sisältö

Language Skills

• Opiskelija

- o suorittaa 5 op:n laajuiset toisen vieraan kielen opinnot itselleen sopivalta tasolta aloittaen,
- o vaihtoehtoisesti syventää ruotsin kielen osaamistaan tai
- o erityisestä syystä vahvistaa aiempia kieli- ja kv-opintojaan muulla erikseen sovittavalla tavalla (hakemuksesta).
- o Opinnot ajoitetaan joustavasti kielen ja lähtötason mukaan, eli niiden ajoitus voi erota Growing Globalin osien A ja B ajoituksesta.
- o Opiskelija valitsee lähtötasoonsa sopivan yhden 5 op:n kokonaisuuden toista vierasta kieltä:
 - Liiketalouden yksikön opinnoissa espanja/ranska/saksa/venäjä 1-4 (à 5 op); es/ra/sa 3-4 opiskellaan GLOBBAn toteutuksilla.
- Vaihtoehtona myös ruotsin osaamisen syventäminen: Svenska för internationell handel (5 op).
- Opiskeltavat sisällöt ja niiden arviointi kuvataan kullekin 5 op:n kokonaisuudelle erikseen.

RDI1LZ101-1001 Uuden kehittäjä: 15 op

RDI1LZ101A Innovaatio-osaaminen: 5 op

Osaamistavoitteet

Innovaatio-osaaminen (5 op)

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

Tunnistaa innovaatioprosessin vaiheet ja jonkun innovaatiomenetelmän
Toimii ryhmän jäsenenä palvelukehityksessä
Tunnistaa palveluideoita
Tunnistaa asiakasymmärryksen hyödyntämisen merkityksen palveluiden kehittämisessä
Tunnistaa fasilitaattorin roolin ryhmätilanteissa

Osaamistaso 3-4: Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

Tunnistaa useita laadullisia kehittämis- ja innovaatiomenetelmiä.
Luokittelee palveluideoita yrityksen strategiaan valintoihin perustuen ja tuntee mallintamisen menetelmiä.
Hyödyntää asiakasymmärrystä palveluideoiden kehittämisessä ja valinnassa
Osaa perustella valitsemansa tutkimusmenetelmän valinnan
Fasilitoi ryhmän toimintaa yhdessä muiden kanssa sekä ottaa vastuuta ryhmän toiminnasta.

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

Käyttää laadullisia kehittämis- ja innovaatiomenetelmiä palvelukehityksessä, sekä osaa perustella niiden luotettavuuden
Osallistuu ryhmän toimintaan aktiivisesti hakeutumalla vastuullisiin tehtäviin ryhmässä
Kehittää palveluideoita yrityksen strategiaan valintoihin perustuen sekä konkretisoi näitä mallintamalla
Osaa itsenäisesti fasilitoida ryhmän toimintaa

Perustee mielipiteitään ja osaa perustella innovaation kaupallista potentiaalia

Sisältö

Innovaatio-osaaminen opintojakso on osa Uuden kehittäjä -moduulia.

Moduulin osat:

- Innovaatio-osaaminen 5 op (RDI1LZ101A)
- Myynnin tietojärjestelmät 5 op (RDI1LZ101B)
- Analysointiosaaminen 5 op (RDI1LZ101C)

Moduulissa opiskelija tutustuu yrityksen liiketoimintaprosesseihin ja digitaalisiin järjestelmiin, sekä perehtyy palveluiden kehittämiseen asiakaslähtöisin menetelmin. Uuden kehittäjä-moduulissa opiskelija analysoi saamaansa taustatietoa eri menetelmillä jaideoi uusia palvelukonsepteja valitun palvelun kehittämiseksi. Lisäksi opiskelijat tutustuvat innovaatio- ja kehittämismenetelmiin sekä fasilitaattorin rooliin.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut tai muulla tavalla hankkinut perusopintojen moduulien 1-4 osaamiset.

RDI1LZ101B Myynnin tietojärjestelmät: 5 op

Osaamistavoitteet

Opiskelija osaa hyödyntää erilaisia myynnin tietojärjestelmiä osana myynnin ammattilaiseksi kehittymistään.

Sisältö

Opiskelija tutustuu yrityksen liiketoimintaprosesseihin ja digitaalisiin järjestelmiin sekä perehtyy palveluiden kehittämiseen asiakaslähtöisin menetelmin.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut tai muulla tavalla hankkinut perusopintojen moduulien 1-4 osaamiset.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- hahmottaa liiketoiminnan prosesseja
- tunnistaa ERP ja CRM-järjestelmien hyödyt myyjän työssä.

Arvosana 3

Opiskelija (osaa hyödyntää ja määritellä)

- osaa visualisoida liiketoimintaprosesseja
- tunnistaa yrityksen keskeisimmät liiketoimintaprosessit ja niihin liittyvät digitaaliset yritysjärjestelmät
- osaa käyttää keskeisimpiä yritysjärjestelmiä (ERP ja CRM)
- kuvaa järjestelmien hyödyt asiakkaalle ja yrityksen liiketoiminnalle.

Arvosana 5

Opiskelija (kehittää)

- tunnistaa keskeisimpien liiketoimintaprosessien väliset yhteydet
- tunnistaa yritysjärjestelmistä saatavan tiedon mahdollisuudet liiketoiminnan kehittämisessä
- osaa hahmottaa ERP- ja CRM-järjestelmien yhteydet muihin digitaalisiin työvälineisiin.

Hyväksytty, hylätty

Arviointitavat ilmoitetaan opintojakson alussa kullakin toteutuksella.

RDI1LZ101C Analysointiosaaminen: 5 op

Osaamistavoitteet

Analysointiosaaminen (5op)

Osaamistaso 1-2 (tunnistaa, tietää)

Tietää mitä web-analytiikka tarkoittaa ja mihin sitä käytetään.

Laskee määrällisestä datasta keskeisiä tunnuslukuja.

Havainnollistaa liiketoiminta- ja asiakastietoja graafisessa muodossa.

Tietää laadullisen- ja määrällisen lähestymistavan erot.

Raportoi asiakas- ja liiketoimintatiedoista laskemansa yhteenvedot luettelomaisesti.

Osaamistaso 3-4 (osaa hyödyntää ja määrittää)

Arvioi palvelun toimivuutta web-analytiikkatietojen avulla.

Tunnistaa asioiden välisiä riippuvuuksia määrällisestä datasta.

Käyttää useita graafisia esitysmuotoja liiketoiminta- ja asiakastietojen havainnollistamiseen.

Raportoi asiakas- ja liiketoimintatiedoista laskemansa yhteenvedot myös sanallisesti.

Osaamistaso 5 (kehittää)

Löytää palvelun kehittämiskohteita web-analytiikkatietojen avulla.

Löytää datasta riippuvuuksia, eroja, poikkeamia ja kehityssuuntia.

Valitsee tarkoitukseen sopivimman graafisen esitysmuodon havainnollistamaan liiketoiminta- ja asiakastietoja.

Tekee tulosten perusteella perusteltuja toimintasuosituksia ja kehittämisehdotuksia.

Sisältö

Analysointiosaaminen on osa uuden kehittäjä -moduulia.

Uuden kehittäjä -moduulin osat:

Innovaatio-osaaminen 5 op (RDI1LZ101A)

Myynnin tietojärjestelmät 5 op (RDI1LZ101B)

Analysointiosaaminen 5 op (RDI1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut tai muulla tavalla hankkinut perusopintojen moduulien 1-4 osaamiset.

SLZ-1001 SUUNTAUTUMISOPINNOT: 45 op

SEL3LZ101-1001 Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti: 15 op

SEL3LZ101A Palveluiden tuotteistaminen: 5 op

Osaamistavoitteet

Palveluiden tuotteistaminen opintojakso ja monikanavaisen myynnin (SEL3LZ101B) opintojakso

toteutetaan yhteisenä kokonaisuutena ja ne sisältävät yhteisiä tehtäviä.

Opiskelija ymmärtää palvelun tuotteistamisen ja monikanavaisen myynnin merkityksen osana yrityksen liiketoiminnan kehittämistä. Keskeisinä teemoina ovat arvon tuottaminen asiakkaalle asiakasprofiloinnin ja palveluprosessiin liittyvän asiakaskokemuksen kautta. Opintojaksolla tuotteistetaan palveluja yritysten tarpeisiin. Opiskelija osaa toteuttaa yritykselle monikanavaisen myynnin suunnitelman digitaalisiin kanaviin.

Sisältö

Palveluiden tuotteistaminen ja palvelumuotoilun työkalut

Asiakasymmärrys, asiakasprofilointi ja arvonluonti

Palveluprosessit ja palvelun konkretisointi monikanavaisessa ympäristössä

Palvelun hinnoittelu

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut perusopintojen moduulit 1.-4. ja 6. tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen. Moduuli osa Myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintoja.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

- tunnistaa palvelun tuotteistamisen prosessin peruskäsitteet
- osaa hyödyntää palveluprosessin kuvaamiseksi annettua työkalua
- tunnistaa arvonmuodostuksen käsitteen palveluliiketoiminnassa
- tietää palvelukokemukseen ja palvelun laatuun vaikuttavat tekijät

Arvosana 3

- osaa hyödyntää palvelun tuotteistamisen keskeisiä työkaluja
- osaa määritellä palvelun perustuen asiakasymmärrykseen
- osaa kuvata palveluprosessin sekä palvelun tarjoajan että asiakkaan näkökulmasta
- osaa konkretisoida palvelua ja tuottaa videon palvelusta määriteltäisiin kanaviin

Arvosana 5

- osaa konseptoida hydynnettävissä olevan palvelun monikanavaisessa liiketoimintaympäristössä hyödyntämällä keskeisiä työkaluja
- osaa konkretisoida ja tuottaa videon palvelusta määriteltäisiin kanaviin

SEL3LZ101B Monikanavainen myynti: 5 op

Osaamistavoitteet

Opintojakso toteutetaan yhteistyössä Palvelun tuotteistamisen (SEL3LZ101A) opintojakson kanssa. Opintojaksot sisältävät yhteisiä tehtäviä.

Opiskelija ymmärtää monikanavaisen myynnin merkityksen osana yrityksen liiketoiminnan kehittämistä. Opiskelija osaa toteuttaa yritykselle monikanavaisen myynnin suunnitelman digitaalisiin kanaviin. Moduulin suorittamisen jälkeen opiskelija osaa kohdata asiakkaan digitaalisessa vuorovaikutusprosessissa.

Sisältö

Digitaaliset myyntikanavat

Verkkokauppa

Chat

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut perusopintojen moduulit 1.-4. ja 6. tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen. Moduuli osa Myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintoja.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

tunnistaa monikanavaisen myynnin peruskäsitteet
tunnistaa, miten asiakasarvoa voidaan rakentaa digitaalisiin kanaviin
tunnistaa, miten valitaan sopivin myynnin kanava ja parhaiten sopiva asiakasviestintä/markkinointiviestintä
osaa toimia digitaalisessa vuorovaikutuksessa asiakkaan kanssa

Arvosana 3

osaa hyödyntää useampia kanavia palvelun myynnissä
osaa rakentaa palvelulle arvoa digitaalisiin kanaviin
osaa valita palvelulle myynnin kanavan ja tehdä siihen sopiva asiakasviestintä/markkinointiviestintä
osaa toimia digitaalisessa vuorovaikutuksessa asiakkaan kanssa palveluprosessin aikana

Arvosana 5

osaa tehdä palvelulle arvoa tuottavan monikanavaisen palvelun myynnin ja markkinointiviestinnän suunnitelman
osaa suunnitella digitaalisen vuorovaikutuksen palveluprosessiin ja osaa toimia asiakkaan kanssa siinä

SEL3LZ101C Tavoitteellinen itsensä johtaminen: 5 op**Osaamistavoitteet**

Opintojaksolla perehdytään tavoitteellisen itsensä johtamisen keskeisiin osa-alueisiin ja näiden merkitykseen osana ammatillista kehittymistä, työelämätaitoja sekä organisaation uudistumista.

Opiskelija toteuttaa henkilökohtaisen uudistumiseen/muutokseen liittyvän projektin, jossa määritetään tavoitteet sekä toimenpiteet tavoitteisiin pääsemiseksi. Tavoitteiden, toimenpiteiden sekä taitojen kehittymistä seurataan ja arvioidaan opintojakson aikana.

Sisältö

Tavoitteellinen muutosmalli itsensä johtamisen tukena
Itsensä johtamisen osa-alueet ja näiden merkitys vaativassa myyntityössä
Tunneälykyys ja psykologiset tekijät muutoksessa
Valmennus uudistumisen/muutoksen tukena
Organisaation uudistumiskykyyn vaikuttavat tekijät

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Tunnistaa tavoitteellisen itsensä johtamisen keskeiset osa-alueet ja näiden merkityksen osana ammatillista kehittymistä sekä työelämätaitoja

Osaa määrittää itselleen itsensä johtamiseen liittyvät tavoitteet sekä toimenpiteet tavoitteisiin pääsemiseksi sekä osaa seurata niitä säännöllisesti

Arvosana 3

Tunnistaa tavoitteellisen itsensä johtamisen keskeiset osa-alueet ja näiden merkityksen osana ammatillista kehittymistä, työelämätaitoja sekä organisaation uudistumista

Osaa määrittää itselleen itsensä johtamiseen liittyvät tavoitteet sekä toimenpiteet tavoitteisiin pääsemiseksi sekä osaa seuranta niitä säännöllisesti

Osaa arvioida itsensä johtamiseen liittyvien taitoja ja niiden kehittymistä.

Osaa määrittää potentiaalisia urapolkuja ja omia osaamistaan, vahvuuksiaan ja kehittämiskohteitaan suhteessa uralla vaadittavaan osaamiseen.

Arvosana 5

Tunnistaa tavoitteellisen itsensä johtamisen keskeiset osa-alueet ja näiden merkityksen osana ammatillista kehittymistä sekä työelämätaitoja

Osaa määrittää itselleen itsensä johtamiseen liittyvät tavoitteet sekä toimenpiteet tavoitteisiin pääsemiseksi sekä osaa seuranta niitä säännöllisesti.

Osaa arvioida itsensä johtamiseen liittyvien taitoja ja niiden kehittymistä.

Osaa määrittää potentiaalisia urapolkuja ja omia osaamistaan, vahvuuksiaan ja kehittämiskohteitaan suhteessa uralla vaadittavaan osaamiseen.

Osaa tavoitteellisesti kehittää itsensä johtamisen osa-alueita

SEL4LZ101-1001 21 päivää yritysmyyynnissä: 10 op

SEL4LZ101A 21 päivää yritysmyyynnissä: 10 op

Osaamistavoitteet

21 päivää yritysmyyynnissä –moduulissa opiskelija oppii yritysmyyntiä työskentelemällä yksin tai opiskelijakollegan kanssa yritysmyyntiä tekevän opintojakson kumppaniyrityksen myyntiorganisaatiossa ja sen henkilökunnan ohjauksessa. Työskentely toteutuu lukukauden toisen periodin aikana ja on pääsääntöisesti kolme kokonaista työpäivää viikossa (esimerkiksi maanantai, tiistai ja keskiviikko). Työskentelypäivinä noudatetaan kumppaniyrityksen normaalia toimistotyöaikaa. Opiskelija tutustuu oman työskentelynsä ja opiskelijakollegoiden kokemusten avulla erilaisiin myyntiorganisaatioihin, monimuotoisiin myyjien työnkuviin ja työskentelykulttuureihin eri yrityksissä. Opiskelija hyödyntää näitä kokemuksia omassa kasvussaan myynnin asiantuntijaksi pohtimalla kumppaniyritysten kiinnostavuutta itselleen valmiina myyntityön tradenomina ja omia odotuksiaan tulevaisuuden työpaikalta. Opintojakso luo opiskelijoille kontakteja työelämään.

Sisältö

21 päivää yritysmyyynnissä on yksi kokonaisen moduuli SEL4LZ101A

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut perusopintojen moduulit 1-6 sekä Myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintojen runkomoduulin Palvelujen tuotteistaminen ja monikanavainen myynti tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen.

Moduuli on osa Myyntityön koulutusohjelman pakollisia suuntautumisopintoja.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

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

Osaamistaso 1-2: Opiskelija

- osoittaa välttävästi myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä
- osaa välttävästi toimia yritysmyyntiä avustavissa tukitehtävissä.
- ymmärtää ja osaa välttävästi kuvata eri toimialojen myynnin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet

Arvosana 3**Osaamistaso 3-4: Opiskelija**

- osoittaa hyvää myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä
- osaa toimia yritysmyyntiä avustavissa tukitehtävissä
- ymmärtää ja osaa kuvata eri toimialojen myynnin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet.

Arvosana 5**Osaamistaso 5: Opiskelija**

- osoittaa erinomaista myynti- ja palveluasennetta sekä yrityksissä että omassa vertaisryhmässä
- osaa erinomaisesti toimia yritysmyyntissä avustavissa tukitehtävissä
- ymmärtää ja osaa erinomaisesti kuvata eri toimialojen myynnin toimintaympäristöjen ja tuotealueiden erityispiirteet

SEL4LZ102-1001 Konsultatiivinen myynti: 10 op**SEL4LZ102A Konsultatiivinen myynti: 7 op****Osaamistavoitteet**

Konsultatiivinen myynti-moduulissa opiskelija perehtyy ratkaisumyynnin ja ostotoiminnan prosesseihin ja neuvottelukäytäntöihin sekä sopimusjuridiikkaan. Kurssilla tehdään ratkaisumyynnin roolipeli, jossa ryhmissä valmistaudutaan, toteutetaan ja kuvataan ratkaisumyynnin prosessi kuvitteellisessa myynti- ja neuvottelutilanteessa. Ryhmä toimii projektissa sekä myyjä- että ostajaryhmänä.

Sisältö

Konsultatiivinen myynti –moduulin osat:

Konsultatiivinen myynti 7 op (SEL4LZ102A)

Myynnin juridiikka 3 op (SEL4LZ102B)

Many-to-many myyntineuvottelu

Account Management

Ostoprosessi

Julkiset hankinnat

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut perusopintojen moduulit 1.-4. ja 6. sekä myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintojen runkomoduulin Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen. Moduuli on pakollinen osa Myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintoja.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Ratkaisumyynti: opiskelija

- osaa joiltakin osin käyttää arvoperusteisen B-to-B ratkaisumyynnin tekniikoita ja työkaluja myyntiprosessissa prospektoinnista kaupan päättämiseen ja asiakassuhteen hoitamiseen
 - osaa olla osana neuvotteluja arvoperusteisesti myyjänä B-to-B neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana
 - tunnistaa joiltakin osin Key Account Managementin erityispiirteet ja KAM:in työnkuvan
 - hahmottaa vaativaa ratkaisumyyntityötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet
- Ostotoiminta: opiskelija

- tunnistaa joiltakin osin ostotoiminnan merkityksen liiketoiminnassa ja hahmottaa eri ostostrategioita ja -taktiikoita
- osaa hahmottaa ostotoiminnan prosesseja
- tunnistaa ostamiseen osallistuvien henkilöiden erilaisia rooleja organisaatiossa
- osaa olla osana neuvotteluja ostajana neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana.

Arvosana 3

Ratkaisumyynti opiskelija

- osaa käyttää arvoperusteisen B-to-B ratkaisumyynnin tekniikoita ja työkaluja myyntiprosessissa prospektoinnista kaupan päättämiseen ja asiakassuhteen hoitamiseen
- osaa neuvotella arvoperusteisesti myyjänä B-to-B neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana
- tunnistaa Key Account Managementin erityispiirteet ja KAM:in työnkuvan
- hahmottaa vaativaa ratkaisumyyntityötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan

Ostotoiminta opiskelija

- tunnistaa ostotoiminnan merkityksen liiketoiminnassa ja hahmottaa eri ostoprosesseja, strategioita ja -taktiikoita
- tunnistaa ja osaa kuvata ostamiseen osallistuvien henkilöiden erilaisia rooleja organisaatiossa
- osaa neuvotella ostajana neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana.

Arvosana 5

Ratkaisumyynti opiskelija

- osaa käyttää monipuolisesti arvoperusteisen B-to-B ratkaisumyynnin tekniikoita ja työkaluja myyntiprosessissa prospektoinnista kaupan päättämiseen ja asiakassuhteen hoitamiseen
 - osaa neuvotella arvoperusteisesti myyjänä B-to-B neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana
 - tunnistaa Key Account Managementin erityispiirteet ja KAM:in työnkuvan ja osaa kuvata omat vahvuudet ja kehittämiskohteet suhteessa KAM työn vaatimuksiin
 - hahmottaa vaativaa ratkaisumyyntityötä tekevän ammattilaisen tarvitseman osaamisen osa-alueet ja hyödyntää ymmärrystään omassa myynnin asiantuntijaksi kasvussaan
- Ostotoiminta opiskelija

- tunnistaa ostotoiminnan merkityksen liiketoiminnassa ja hahmottaa eri ostoprosesseja, strategioita ja -taktiikoita
- tunnistaa ja osaa kuvata ostamiseen osallistuvien henkilöiden erilaisia rooleja organisaatiossa ja hyödyntää rooleja neuvotteluissa
- osaa neuvotella ostajana neuvottelutilanteissa, joissa on monta ostopuolen edustajaa ja myyjää mukana.

SEL4LZ102B Myynnin juridiikka: 3 op

Osaamistavoitteet

Konsultatiivinen myynti-moduulissa opiskelija perehtyy ratkaisumyynnin ja ostotoiminnan prosesseihin ja neuvottelukäytäntöihin sekä sopimusjuridiikkaan. Kurssilla tehdään ratkaisumyynnin roolipeli, jossa ryhmissä valmistaudutaan, toteutetaan ja kuvataan ratkaisumyynnin prosessi kuvitteellisessa myynti- ja neuvottelutilanteessa. Ryhmä toimii projektissa sekä myyjä- että ostajaryhmänä.

Sisältö

Konsultatiivinen myynti –moduulin osat:

Konsultatiivinen myynti 7 op (SEL4LZ102A)

Myynnin juridiikka 3 op (SEL4LZ102B)

Sopimisen juridinen viitekehys

- Laki
- Vakioehdot
- Sopimusehdot

Erityyppiset sopimukset (esim. lisenssisopimukset)

Sopimusriskit

Vastuun rajoittaminen

Sopimusrikkomukset

Vahingonkorvaus

Sopimusten päättäminen

IPR-oikeudet

Kilpailuoikeus

Tietosuoja

Sopimusneuvottelut

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut perusopintojen moduulit 1.-4. ja 6. sekä myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintojen runkomoduulin Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen. Moduuli on pakollinen osa Myyntityön koulutusohjelman suuntautumisopintoja.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

Opiskelija

- hahmottaa joiltakin osin sopimusneuvottelun keskeiset asiat ja osaa toimia neuvottelutilanteessa
- osaa hahmottaa joiltakin osin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita.

Arvosana 3

Opiskelija

- hahmottaa sopimusneuvottelun keskeiset asiat ja osaa toimia neuvottelutilanteessa
- osaa hahmottaa liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita.
- osaa tulkita sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallita niitä.
- tunnistaa sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen.
- hahmottaa sopimusrikkomusten eri seuraamuksia.

Arvosana 5**Opiskelija**

- hahmottaa monipuolisesti sopimusneuvottelun keskeiset asiat ja osaa toimia neuvottelutilanteessa
- osaa hahmottaa laajemmin liikekaupan sopimuksia ja sopimuskokonaisuuksia sekä niihin liittyviä vastuita ja velvoitteita.
- osaa tulkita sopimussuhteisiin liittyviä riskitekijöitä ja hallita niitä.
- tunnistaa sopimusperusteisen korvauksen eri käsitteet ja rajoittamisen.
- hahmottaa sopimusrikkomusten eri seuraamuksia.

SEL4LZ103-1001 Strategiat ja myynnin johtaminen: 10 op**SEL4LZ103A Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen: 5 op****Osaamistavoitteet**

Strategiat ja myynnin johtaminen –moduulissa opiskelija ymmärtää kilpailu- ja asiakasstrategian valinnan merkityksen ja seuraamukset yrityksen toiminnalle, perehtyy yritysten geneerisiin strategiavaihtoehtoihin ja oppii keinoja kilpailuedun ja asiakasarvon saavuttamiseksi. Opiskelija ymmärtää johtamisen merkityksen yrityksen ja asiakasstrategioiden toteuttamisessa sekä asioiden että ihmisten johtamisen näkökulmasta.

Moduuli koostuu myynnin johtaminen ja strategiat -osioista.

Sisältö

Moduulin keskeisiä sisältöjä ovat:

- strategian ja myynnin johtamisen iso kuva
- yrityksen toimintaympäristö ja tulevaisuuden ennakointi
- geneeriset kilpailustrategiavaihtoehdot ja kasvustrategiat
- arvoketju, jakelijat ja erilaiset yhteistyömuodot
- asiakasstrategiat ja analyysityökalut ja asiakkuuksien hoitomallit

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perusopinnot on suoritettu ennen tämän moduulin suorittamista.

Moduuli koostuu strategiat ja myynnin johtaminen -osioista. Suositellaan molempien osien suorittamista samaan aikaan.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

- tietää keskeiset strategiaan liittyvät käsitteet
- osaa etsiä itsenäisesti tietoa toimintaympäristöön muutoksiin liittyen
- tietää keskeiset kilpailustrategiavaihtoehdot ja kasvustrategiat
- tietää asiakkuuksien johtamisen prosessin
- tietää asiakasstrategioihin ja niiden analysointiin liittyvät käsitteet
- tietää arvoketjuun ja jakelijoihin liittyvät käsitteet

Arvosana 3

- osaa analysoida yrityksen kilpailuetua
- ymmärtää kilpailustrategian kehittämisen merkityksen ja strategiaprosessin eri vaiheet
- ymmärtää toimintaympäristön muutokset ja miten niitä hyödynnetään strategian kehittämisessä
- ymmärtää asiakkuuksien johtamisen prosessin vaiheet
- ymmärtää asiakasstrategioiden roolin asiakkuuksien kehittämisessä
- ymmärtää arvoketjuun ja jakelijoihin liittyvien päätösten merkityksen yrityksen kannattavuudessa ja strategiatyössä

Arvosana 5

- osaa kehittää yrityksen ja yksikön strategiaa innovatiivisesti ja analysoida strategian toteutettavuutta ja riskejä
- osaa kriittisesti arvioida erilaisia kilpailustrategiavaihtoehtoja
- osaa hyödyntää erilaisia aineistoja tulevaisuuden ennakoimiseksi ja muodostaa näistä mahdollisuuksia yrityksen liiketoiminnan kannalta
- osaa asiakkuuksien johtamisen prosessin
- osaa hyödyntää asiakasstrategioita kannattavien asiakkuuksien kehittämisessä
- osaa arvioida arvoketjuun ja jakelijoihin liittyvien päätösten merkitystä yrityksen kannattavuudessa ja strategiatyössä

SEL4LZ103B Myynnin johtaminen: 5 op

Osaamistavoitteet

Strategiat ja myynnin johtaminen –moduulissa opiskelija ymmärtää kilpailu- ja asiakasstrategian valinnan merkityksen ja seuraamukset yrityksen toiminnalle, perehtyy yritysten geneerisiin strategiavaihtoehtoihin ja oppii keinoja kilpailuedun ja asiakasarvon saavuttamiseksi. Opiskelija ymmärtää johtamisen merkityksen yrityksen ja asiakasstrategioiden toteuttamisessa sekä asioiden että ihmisten johtamisen näkökulmasta.

Moduuli koostuu myynnin johtaminen ja strategiat -osioista.

Sisältö

Myynnin johtaminen osion keskeisiä sisältöjä ovat

- myynnin organisointi ja tavoiteasetanta ja suorituksen johtaminen
- myyntimahdollisuuksien johtaminen
- esimiehen tehtävät ja roolit, kehityskeskustelut
- henkilöstöjohtamisen työkalut ja menetelmät
- vuorovaikutus esimiestyössä ja vaikeat johtamistilanteet

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Perusopinnot on suoritettu ennen tämän moduulin suorittamista.

Moduuli koostuu strategiat ja myynnin johtaminen -osioista. Suositellaan molempien osien suorittamista samaan aikaan.

Arviointikriteerit

Arvosana 1

- tunnistaa myynnin johtamisen eri työkaluja sekä ihmisten että asioiden johtamisen näkökulmasta
- tunnistaa yrityksen strategiaa toteuttavan ja monikanavaisuutta hyödyntävän myyntisuunnitelman osat
- tunnistaa myynnin organisointiin ja tavoiteasetantaan sekä suorituksen mittaamiseen liittyvät käsitteet
- tunnistaa myyntimahdollisuuksien johtamisen periaatteen

- tunnistaa lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet pääpiirteissään, mutta asettuu yleensä alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa.

Arvosana 3

- osaa soveltaa myynnin johtamisen eri työkaluja sekä ihmisten että asioiden johtamisen näkökulmasta
- osaa valita asioita yrityksen strategiaa toteuttavaan ja monikanavaisuutta hyödyntävään myyntisuunnitelmaan
- ymmärtää myynnin organisointiin ja tavoiteasetantaan sekä suorituksen mittaamiseen vaikuttavia tekijöitä
- ymmärtää myyntimahdollisuuksien johtamisen mallin
- tuntee lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet
- osaa asettua sekä lähiesimiehen että alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa.

Arvosana 5

- osaa hyödyntää myynnin johtamisen eri työkaluja sekä ihmisten että asioiden johtamisen näkökulmasta
- osaa tehdä hyvän strategiaa toteuttavan ja monikanavaisuutta hyödyntävän myyntisuunnitelman
- osaa organisoida myynnin ja asettaa sille sopivat tavoitteet
- osaa laatia myyntimahdollisuuksien johtamisen mallin
- tuntee erinomaisesti myynnin lähiesimiehen tehtävät ja vuorovaikutustilanteet.
- osaa asettua erinomaisesti sekä lähiesimiehen että alaisen rooliin työyhteisön eri tilanteissa.

MYYNTIFREE-1001 VAPAASTI VALITTAVAT: 24 op**MYYNTIFREE-1002 Ruotsin kieli: 0 op****SWE8LZ101 Ruotsin valmentavat opinnot: 5 op****Osaamistavoitteet**

Opintojakson suoritettuaan opiskelija on kerrannut ja laajentanut ruotsin kielen perustietojaan ja -taitojaan siten, että hänellä on sekä suulliset että kirjalliset valmiudet osallistua moduulin 3 ruotsin kielen opintoihin. Eurooppalaisen viitekehityksen tavoitetaso on A2–B1.

Sisältö

Monipuolisten kieli- ja viestintätaitojen merkitys työelämässä

- erilaiset opiskelutekniikat
- ruotsin kielen perusrakenteet ja -sanasto
- ääntäminen
- työelämän suulliset ja kirjalliset perustilanteet
- Pohjoismaiden kulttuuriset erityispiirteet

Lisätiedot

Pakollinen ruotsin tasotestistä hylätyn arvosanan saaneille

MYYNITFREE-1003 Englannin kieli: 0 op**ENG8LH101 Englannin valmentavat opinnot: 3 op****Osaamistavoitteet**

Opiskelija hallitsee liike-elämän kannalta keskeisen englannin kielen peruskieliopin ja -sanaston.

Sisältö

Englannin keskeiset peruskielioppi- ja rakenteet

Liike-elämän perussanasto

Suulliset ja kirjalliset liike-elämän peruskielenkäyttötilanteet

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut hyväksytysti peruskoulun tai ammatillisen koulutuksen englannin kielen oppimäärän. Opintojaksoa suositellaan ennen englannin kielen pakollisia opintojaksoja opiskelijoille, jotka eivät ole läpäisseet englannin tasokoetta.

Lisätiedot

Ei lähiopetusta.

MYYNITFREE-1008 Työvälineet ja matematiikka: 0 op**MAT8LZ101 Matematiikan valmentavat opinnot: 3 op****Osaamistavoitteet**

Opintojaksolla kerrataan ja vahvistetaan lukion matematiikan sisältöjä liike-elämän sovellusten tarpeisiin. Opintojakson suorittanut opiskelija osaa prosenttilaskun ja verrannollisuuden sovellukset liiketalouden ilmiöissä.

Sisältö

Funktiolaskimen perustoiminnot ja käyttö

Verrannollisuus ja yhtälöt liike-elämän sovelluksissa

Prosentin käsite ja peruslaskut

Prosenttilaskun liiketalouden sovellukset

Talouden sovelluksien valmentavia laskuja

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Matematiikan valmentavat opintojakso on pakollinen opiskelijalle, jonka opintojen alussa tehtävän lähtötasotestin tulos on hylätty. Opintojakso on suoritettava ennen Tuloksen tekijä -moduulia.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Osaa hyvin kolme arvioinnin kohteena olevista sisällön aihealueista, prosenttilaskua painottaen. Suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.

Arviointi: Tentti ja viikoittaiset oppimistehtävät 100 %.

Hyväksytty, hylätty

Osaa hyvin kaksi arvioinnin kohteena olevista sisällön aihealueista, prosenttilaskua painottaen. Suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.

MYYNTIPLA-1001 TYÖHARJOITTELU: 30 op**PLA6LZ101-1001 Perusharjoittelu: 15 op****PLA6LZ101A Asiakaspalveluharjoittelu: 7.5 op****Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teorian tietoja 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 puhelin- tai chat-asiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op eli 25 päivää). Tämä harjoitteluosa on kaikille opiskelijoille pakollinen.

aikaisintaan IV lukukauden ja opinnäytetyöprosessin jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi suorittaa ratkaisumyynnin harjoittelun vaativissa henkilökohtaisen myynnin tai yritysmyyntin 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 tai yritysmyyntin tehtävissä.

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

Työharjoittelun toteutukseen kuuluvat seuraavat vaiheet:

- Työharjoitteluinfo
- Työharjoittelupaikan hankinta
- Harjoittelusuunnitelman laatiminen ja toimittaminen työharjoitteluohjaajalle
- Harjoittelun suorittaminen
- Raportointi

Työharjoitteluesite, työharjoitteluohje ja lomakepohjat ilmoittautumiseen ja harjoittelun raportointiin löytyvät MyNetistä - > opiskelu - > työharjoittelu.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

PLA6LZ101B Puhelinmyyntiharjoittelu: 7.5 op**Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teorian tietoja 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 puhelin- tai chat-asiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op eli 25 päivää). Tämä harjoitteluosa on kaikille opiskelijoille pakollinen.
- aikaisintaan IV lukukauden ja opinnäytetyöprosessin jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi suorittaa ratkaisumyynnin harjoittelun vaativissa henkilökohtaisen myynnin tai yritysmyyntin 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 tai yritysmyyntin tehtävissä.

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

Työharjoittelun toteutukseen kuuluvat seuraavat vaiheet:

- Työharjoitteluinfo
- Työharjoittelupaikan hankinta
- Harjoittelusuunnitelman laatiminen ja toimittaminen työharjoitteluohjaajalle
- Harjoittelun suorittaminen
- Raportointi

Työharjoitteluesite, työharjoitteluohje ja lomakepohjat ilmoittautumiseen ja harjoittelun raportointiin löytyvät MyNetistä opiskelu - > työharjoittelu.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

PLA6LZ102-1001 Suuntautumisharjoittelu: 15 op**PLA6LZ102A Ratkaisumyyntiharjoittelu: 15 op****Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teoratietoja 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 puhelin- tai chat-asiakaspalvelussa tai -myynnissä (7,5 op eli 25 päivää). Tämä harjoitteluosa on kaikille opiskelijoille pakollinen.

aikaisintaan IV lukukauden ja opinnäytetyöprosessin jälkeen (n. 120 op opinnot) opiskelija voi suorittaa ratkaisumyynnin harjoittelun vaativissa henkilökohtaisen myynnin tai yritysmyynnin 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 tai yritysmyynnin tehtävissä.

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

Työharjoittelun toteutukseen kuuluvat seuraavat vaiheet:

Työharjoitteluinfo

Työharjoittelupaikan hankinta

Harjoittelusuunnitelman laatiminen ja toimittaminen työharjoitteluohjaajalle

Harjoittelun suorittaminen

Raportointi

Työharjoitteluesite, työharjoitteluohje ja lomakepohjat ilmoittautumiseen ja harjoittelun raportointiin löytyvät MyNetistä - > opiskelu - > työharjoittelu.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

THELZ-1001 OPINNÄYTETYÖ: 18 op

THE7LZ101 Tutkimustyön perusteet ja menetelmät: 3 op

Osaamistavoitteet

Tuntee opinnäytetyön tekemiseen liittyvät keskeiset käsitteet ja prosessit.

Osaa käyttää ja soveltaa tyypillisimpiä kehittämismenetelmiä sekä laadullisia ja määrällisiä tiedonhankinta- ja analyysimenetelmiä

Osaa valita opinnäytetyö aiheen ohjattuna toteuttaa ja esittää myyntiin liittyvän tutkimuksen tai kehittämistehtävän.

Sisältö

- Tutkimus- ja kehittämistyön peruskäsitteet
- Aiheen valinta ja tutkimusongelman tai kehittämistehtävän muotoilu
- Tiedonhaku ja viitekehyksen laatiminen
- Tiedonhankintamenetelmät
- Analyysimenetelmät
- Tutkimusraportin rakenne ja kirjoittaminen
- Tutkimuksen luotettavuus, pätevyys ja etiikka

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelijan tulee olla opinnoissaan syventävässä vaiheessa.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Opiskelijalla on valmiuksia suunnitella ja toteuttaa liiketalouden alan tutkimus- tai kehittämistehtävä, mutta hän tarvitsee runsaasti opastusta.

Arvosana 3

Opiskelijalla on valmiudet suunnitella ja toteuttaa liiketalouden alan tutkimus- tai kehittämistehtävä. Hän tarvitsee melko vähän opastusta.

Arvosana 5

Opiskelijalla on valmiudet erinomaisesti ja lähes itsenäisesti suunnitella ja toteuttaa liiketalouden alan liittyvän tutkimus- tai kehittämistehtävä

Hyväksytty, hylätty

Kurssi arvioidaan hyväksytty/hylätty periaatteella. Kaikista tehtävistä pitää saada hyväksytty.

THE7HH901 Opinnäytetyö, vaihe 1: 5 op**Osaamistavoitteet**

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tuntee opinnäytetyöprosessin vaiheet
- tietää opinnäytetyönsä tavoitteen
- osaa hakea tietoa erilaisista lähteistä
- osaa määritellä opinnäytetyönsä keskeiset käsitteet
- osaa suunnitella realistisen aikataulun opinnäytetyöprojektilleen
- tuntee opinnäytetyön vaatimukset ja rakenteen
- osaa laatia suunnitelman tutkimukselliselle kehittämishankkeelleen

Sisältö

Sisältö

- Opinnäytetyö Haaga-Heliassa
- Opinnäytetyön eteneminen Kontossa
- Opinnäytetyöntekijän roolit ja velvollisuudet
- Liikesalaisuudet opinnäytetyössä
- Tutkimuksellisen kehittämishankkeen suunnitelman sisältö ja laajuus
- Tiedonhaku, tiedonlähteet ja niiden kriittinen arviointi
- Referoiva kirjoittaminen
- Tutkimus-, kehittämis- tai innovointimenetelmän valintaperusteet
- Opinnäytetyön raportointi ohjeen mukaisesti
- Itsensä johtaminen opinnäytetyöprosessin aikana

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Koulutusohjelman määrittelemät opinnot.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Hyväksytty, hylätty

Suoritusvaiheessa merkitään hyväksytty/hylätty koulutusohjelman tavoitteiden mukaisesti. H-merkintä korvataan opinnäytetyön arvosanalla, kun työ on arvioitu.

Hyväksytty suoritus edellyttää, että opinnäytetyön suunnitelmavaiheen tehtävät, ml. opinnäytetyösuunnitelma on tehty.
Opinnäytetyösuunnitelma on ladattu Kontoon ja se on ohjaajan hyväksymä.

THE7HH902 Opinnäytetyö, vaihe 2: 5 op**Osaamistavoitteet**

Osaa hyödyntää aiheeseen liittyvää lähdeaineistoa, toteuttaa työtä soveltaen asianmukaisia menetelmiä ja osaa raportoida ohjeiden mukaisesti

Sisältö

2/3 valmis työ huomioiden työn tyypin ja koulutusohjelman tavoitteet.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opinnäytetyön vaihe 1/3 on suoritettu.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Hyväksytty, hylätty

Suoritusvaiheessa merkitään hyväksytty/hylätty koulutusohjelman tavoitteiden mukaisesti. H-merkintä korvataan opinnäytetyön arvosanalla, kun työ on arvioitu.

THE7HH903 Opinnäytetyö, vaihe 3: 5 op**Osaamistavoitteet**

Osaa tuottaa työstään selkeän ja ohjeita noudattavan.
Hallitsee projektityöskentelyn.

Sisältö

- raportin viimeistely
- työn julkaisu

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opinnäytetyön vaiheet 1/3 ja 2/3 on suoritettu.

Vaihetta 3 ei voi hyväksyä ennen kuin kypsyysnäyte ja plagioinnin tarkastus ovat hyväksytyjä.

Arviointikriteerit**Arvosana 1**

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

THE7HH904 Kypsyysnäyte: 0 op**Osaamistavoitteet**

Kypsyysnäyte on opiskelijalle oppimiskokemus, jonka avulla hän pystyy kehittämään omia viestintätaitojaan. Kypsyysnäytteen tavoitteena on myös olla työnäyte opiskelijan taidoista sekä väline oman opinnäytetyön esilletuontiin.

Kypsyysnäytteellä opiskelija osoittaa perehtyneisyyttään opinnäytetyönsä alaan sekä suomen tai ruotsin kieleen valtioneuvoston ammattikorkeakoulututkintoa koskevan asetuksen (A1129/2014, § 8) mukaisesti.

Koulusivistyskielellä (suomi tai ruotsi) tehty kypsyysnäyte on samalla todiste siitä, että opiskelijalla on kyseisestä kielestä lain mukainen erinomainen suullinen ja kirjallinen taito. Hän saa tästä merkinnän todistukseensa.

Sisältö

Haaga-Heliassa kypsyysnäyte on kirjoitus, jonka tekstilajina on essee, mediatiedote tai

henkilöstötiedote. Kypsyysnäyte ei ole tenttivastaus.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opinnäytetyö on tehty.

Lisätiedot

Kts. tarkemmat ohjeet MyNetissä