

# Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelma, Porvoo, nuoret

[Koulutusohjelma pähkinäkuoressa](#) | [Koulutusohjelman profiili](#) | [Koulutuksen tavoitteet](#) | [Ammatillinen kasvu](#) | [Lukukausiteemat](#) | [Opetussuunnitelma](#) | [Opintojaksokuvaukset](#) | [Opintojen suositeltava suoritusjärjestys](#)

## Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelma pähkinäkuoressa

Tutkintonimike:	Tradenomi (AMK)
Tutkintotaso:	AMK-tutkinto
Ohjelman laajuus:	210 opintopistettä
Ohjelman kesto:	3,5 vuotta
Opiskelumuoto:	Haettavissa päiväohjelmaan Opetus on projektipohjaista perustuen tutkivaan ja kehittävään oppimiseen.
Arviointi:	Lue <a href="#">tutkintosäännöstä &gt;&gt;</a> Tutustu <a href="#">arviointiprosessiin &gt;&gt;</a>
Tutkintovaatimukset:	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, työharjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:	Tutustu <a href="#">Haaga-Helian aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin &gt;&gt;</a>
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 §25 Tutustu hakutietoihin <a href="http://www.opintopolku.fi">www.opintopolku.fi</a> -sivustolla ennen hakua.
Jatko-opinnot:	<a href="#">Ylemmät-amk-tutkinnot Haaga-Heliassa &gt;&gt;</a> <a href="#">Täydennyskoulutus Haaga-Heliassa &gt;&gt;</a> Yliopisto-opinnot
Sijoittuminen työelämään	
Kansainvälistyminen	Opiskelijalla on mahdollisuus kansainväliseen vaihtoon, työharjoitteluun, kansainvälisiin opintomatkoihin sekä kansainvälisiin projekteihin.
Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa	Jokaisella opiskelijalla on lukukausittain joko pakollinen tai vaihtoehtoinen yrityslähtöinen projekti integroituneena opetukseen.

## Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelman profiili

Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin opintopolun opiskelija kehittyi hyväksi ja kielitaitoiseksi (suomi-ruotsi) myynnin ja visuaalisen markkinoinnin osaajaksi ja palvelun taitajaksi. Hän pystyy omalla alallaan toiminnan kokonaisvaltaiseen kehittämiseen.

### Tradenomin osaamisalueet

Tradenomeilla on vahva ammattiosaaminen seuraavilla osaamisalueilla:

- liiketoimintaosaaminen: liiketoiminnan ja liiketoimintaprosessien rakentaminen, analyysi ja ongelmanratkaisu

- viestintäosaaminen: ammattimainen viestintä suomeksi ja ruotsiksi ja työväline- ja graafiset ohjelmat, kielet
- toimintaympäristöosaaminen: taloudellisen, juridisen ja sosiaalisen toimintaympäristön tunteminen, analyysi ja kehittäminen, erityisesti Pohjoismaissa
- palvelujen tuottamisen ja myynnin osaaminen: käytännön myynti- ja palvelutyö, visuaalisuus, vähittäiskaupan konseptit
- yhteisöosaaminen: itsensä johtaminen, työpsykologia, johtamisteoriat, verkostot

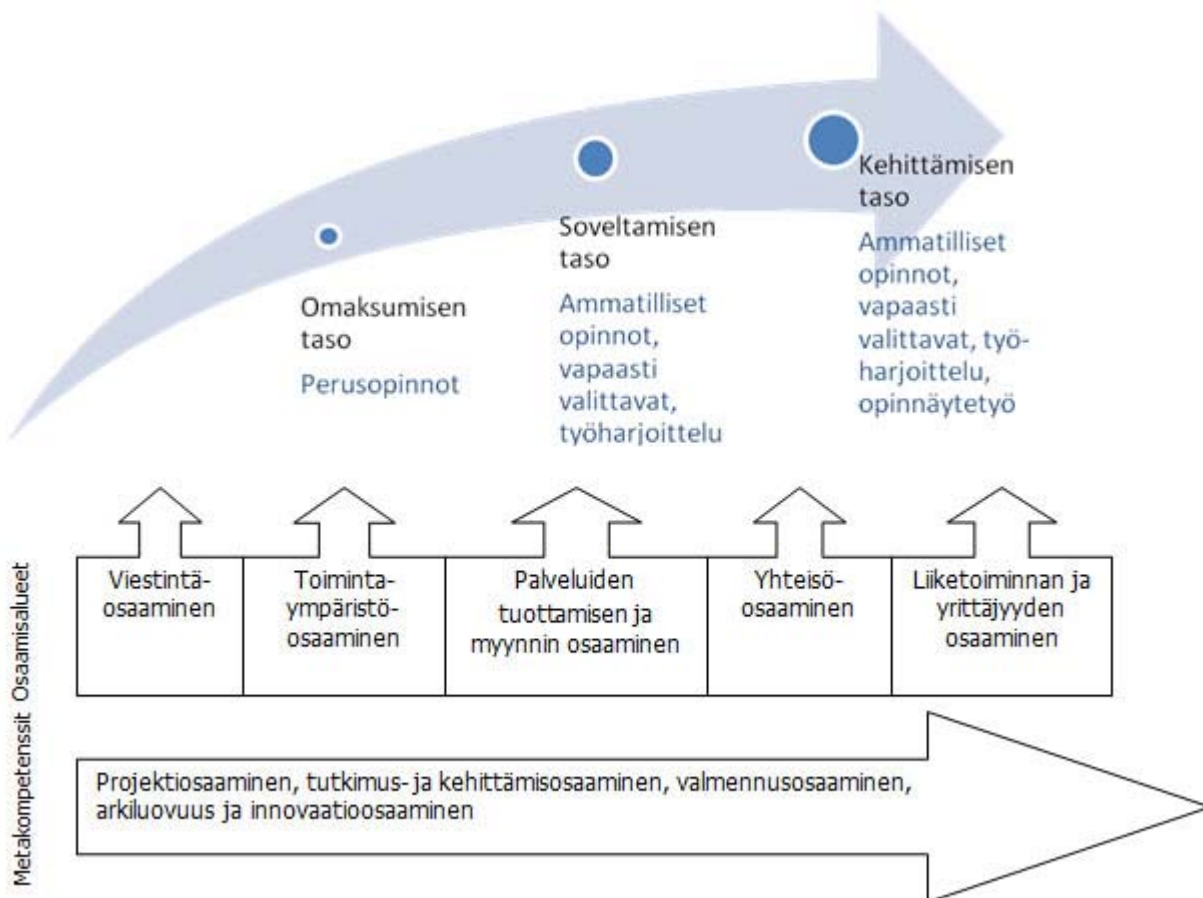
Näiden osaamisalueiden sekä toimintatavan avulla opiskelijoille kehittyä yleisempiä työelämässä tarvittavia metataitoja, jotka ilmenevät projektiosaamisena, tutkimus- ja kehittämisosaamisena, valmennusosaamisena, arkiluovuutena ja innovaatio-osaamisena.

## Koulutuksen tavoitteet

Liiketalouden koulutusohjelmasta myynnin ja visuaalisen markkinoinnin opintopolusta valmistunut tradenomi pystyy toimimaan työelämässä visuaalisen markkinoinnin, myyntityön ja yleisesti liiketalouden asiantuntijatehtävissä ja yrittäjänä. Tradenomi ymmärtää yritysten ja organisaatioiden toimintaprosesseja ja osaa soveltaa liiketalouden osaamistaan käytännössä. Hän toimii asiakaslähtöisesti, osaa verkottua ja toimia rakentavasti työyhteisön jäsenenä, myös pohjoismaisessa liiketoimintaympäristössä. Tradenomilla on myynti- ja palveluasennetta ja hän osaa yhdistää visuaalisuuden myyntiin. Hänen toimintansa on toimii yrittäjämäistä. Tradenomi osaa toimia työtilanteissa molemmilla kotimaisilla kielillä. Tradenomi osaa myös suunnitella, kehittää, ennakoita, tutkia sekä soveltaa ja arvioida.

## Ammatillinen kasvu

Opiskelija kehittää ammatillista osaamistaan ja työelämässä tarvittavia yleisiä metakompetensseja kolmen tason, omaksumisen, soveltamisen ja kehittämisen tason kautta. Toimiessaan projekteissa opiskelijan osaaminen kehittyä integroituen kaikista osaamisalueista ja opintojen edetessä vaatavuustaso muuttuu haasteellisemmaksi.



## **Lukukausiteemat**

1. lukukausi Visuaalinen markkinointi ja myyntityö tapahtumissa
2. lukukausi Yritystoiminta ja visuaalisuus
3. lukukausi Pohjoismainen visuaalinen markkinointi ja myynti
4. lukukausi Palveluliiketoiminta visuaalisesti
5. lukukausi Visuaalisen markkinoinnin ja myynnin kehittäminen ja johtaminen

## **Opetussuunnitelma**

[Opiskelijan ammatillinen kehittyminen](#)  
[Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus](#)  
[Opintojaksoluettelo](#)

# Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus

Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelma, Porvoo		Opinto- pisteet
<b>Perusopinnot</b>		<b>60</b>
	Pakolliset perusopinnot	
	Tiedon tuottaminen ja välittäminen	9
	Ammattimainen viestintä / Yrkesmässig kommunikation	6
	Liiketoiminta globaalisessa toimintaympäristössä	6
	Asiakaskeskeinen myyntityö	12
	Itsensä johtaminen	6
	Liiketoiminnan rakentaminen	12
	Kieliopinnot	9
<b>Ammattiopinnot</b>		<b>90</b>
	Pakolliset ammattiopinnot	54
	Liiketoiminnan hallinta	9
	Liiketoiminnan globaaleja mahdollisuuksia	9
	Liiketoiminnan kehittäminen	15
	Myynnin ja palvelujen kehittäminen	18
	Kieliopinnot	21
	Vaihtoehtoiset ammattiopinnot	12
<b>Vapaasti valittavat opinnot</b>		<b>15</b>
<b>Työharjoittelu</b>		<b>30</b>
<b>Opinnäytetyö</b>		<b>15</b>
yhteensä		<b>210</b>

# Opintojaksoluettelo

Myynnin ja visuaalisen markkinoinnin koulutusohjelma				
Perusopinnot			Tunnus	Opinto- pisteet
Pakolliset perusopinnot				
	Tiedon tuottaminen ja välittäminen		COS1VM001	9
		Office 1 (Word, PP)	<a href="#">COS1VM9013</a>	3
		Grafiska ritprogram (Photoshop, Indesign)	<a href="#">COS1VM9014</a>	3
		Office 2 (Excel)	<a href="#">COS1VM9015</a>	3
	Ammattimainen viestintä/Yrkesmässig kommunikation		COS1VM002	6
		Viestintä 1 (suomenkielisille)	<a href="#">COS1VM0021</a>	3
		Viestintä 2 (suomenkielisille)	<a href="#">COS1VM0022</a>	3
		Kommunikation 1 (ruotsinkielisille)	<a href="#">COS1VM9021</a>	3
		Kommunikation 2 (ruotsinkielisille)	<a href="#">COS1VM9022</a>	3
	Englanti 1		<a href="#">ENG1VM201</a>	3
	Kommunicera på svenska (suomenkielisille)		<a href="#">SWE1VM9203</a>	6
	Projektiviestintä 1 (ruotsinkielisille)		<a href="#">FIN1VM204</a>	3
	Liiketoiminta globaalissa toimintaympäristössä		OPE1VM001	6
		Planering av butikskoncept i Norden	<a href="#">OPE1VM901</a>	3
		Visuellt i Sverige	<a href="#">OPE8VM9014</a>	3
	Asiakaskeskeinen myyntityö		PSS1VM001	12
		Kundorienterad försäljning	<a href="#">PSS1VM9011</a>	6
		Sopimus- ja markkinaoikeus	<a href="#">PSS1VM0012</a>	3
		Grunderna i visuell produktion	<a href="#">PSS1VM9012</a>	3
	Itsensä johtaminen		SCS1VM001	6
		Oman työn kehittäminen	<a href="#">SCS1VM0011</a>	3

		Liiketoiminnan rakentaminen	BES1VM001	12
		Företagsverksamhet	BES1VM9011	6
		Talousmatematiikka	BES1VM0012	3
		Johdanto laskentatoimeen	BES1VM0013	3
Ammattiopinnot				
Pakolliset ammattiopinnot				
		Englanti 2	ENG2VM202	3
		Englanti 3	ENG2VM203	3
		Business Negotiations	ENG2LP204	3
		Skriftlig kommunikation (suomenkielisille)	SWE2VM9203	3
		Försäljning och kommunikation 1 (kaikille)	SWE2VM9207	3
		Försäljning och kommunikation 2 (kaikille)	SWE2VM9208	3
		Svenska i arbetslivet (kaikille)	SWE2VM9204	3
		Projektiviestintä 2 (ruotsinkielisille)	FIN2VM205	3
		Myynnin viestintä (ruotsinkielisille)	FIN2VM203	3
		Reading Finnish 1/2 VIR tai (ruotsinkielisille)	FIN8PO%	3
		Vocational Finnish for Business and Tourism VIR	FIN8LC007	3
		Liiketoiminnan globaaleja mahdollisuuksia	OPE2VM002	9
		Kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät 1	OPE2VM0034	3
		Kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät 2	OPE2VM0035	3
		Myynnin ja palvelujen kehittäminen	PSS2VM003	18
		Visuell marknadsföring 1	PSS1VM9026	3
		Visuell marknadsföring 2	PSS1VM9027	3
		Konceptplanering och marknadskommunikation	PSS2VM9023	6
		Grafisk design och teknik	PSS2VM9024	3
		Myyntityö verkossa	PSS2VM0033	3

	Projektledning	<a href="#">SCS2VM902</a>	6
	Liiketoiminnan hallinta	<a href="#">BES2VM002</a>	9
	Kirjanpidon perusteet	<a href="#">BES2VM0021</a>	3
	Toiminnanohjaus	<a href="#">BES2VM0022</a>	3
	Strategisk försäljning	<a href="#">BES2VM9025</a>	3
	Liiketoiminnan kehittäminen	<a href="#">BES2VM003</a>	15
	Nordiska affärsmarknaden	<a href="#">BES2VM9031</a>	6
	Designing Services	<a href="#">PSS4PO041</a>	6
	Myynnin ja palvelujen kehittäminen	<a href="#">PSS2LP0031</a>	3
Vapaasti valittavat opinnot			
	Vapaasti valittavat opinnot / Kieliopinnot	<a href="#">Kurssit &gt;&gt;</a>	15
Työharjoittelu			
	Työharjoittelu	<a href="#">PLA6PO100</a>	30
	Työharjoittelu 1	<a href="#">PLA6PO101</a>	10
	Työharjoittelu 2	<a href="#">PLA6PO102</a>	10
	Työharjoittelu 3	<a href="#">PLA6PO103</a>	10
	International Work Placement	<a href="#">PLA6PO110</a>	30
	International Work Placement 1	<a href="#">PLA6PO111</a>	10
	International Work Placement 2	<a href="#">PLA6PO112</a>	10
	International Work Placement 3	<a href="#">PLA6PO113</a>	10
Opinnäytetyö			
	Opinnäytetyö	<a href="#">THE7VM001</a>	15
	Kypsyyskoe	<a href="#">OPI7VM003</a>	0

# Opintojen suositeltava suoritusjärjestys

<b>1. lukukausi</b>		
Viestintä 1 (suomenkielisille)	COS1VM0021	3
Office 1 (Word, PP)	COS1VM9013	3
Grafiska ritprogram	COS1VM9014	6
Kommunikation 1 (ruotsinkielisille)	COS1VM9021	3
Projektivistintä 1 (ruotsinkielisille)	FIN1VM204	3
Kundorienterad försäljning	PSS1VM9011	6
Grunderna i visuell produktion	PSS1VM9012	3
Visuell marknadsföring 1	PSS1VM9026	3
Oman työn kehittäminen	SCS1VM0011	3
Kommunicera på svenska (suomenkielisille)	SWE1VM9203	3
Försäljning och kommunikation 1 (kaikille) #	SWE2VM9207	3
	FI/SV	<b>33/33</b>
<b>2. lukukausi</b>		
Talousmatematiikka	BES1VM0012	3
Johdanto laskentatoimeen	BES1VM0013	3
Företagsverksamhet	BES1VM9011	6
Viestintä 2 (suomenkielisille)	COS1VM0022	3
Office 2 (Excel)	COS1VM9015	3
Kommunikation 2 (ruotsinkielisille)	COS1VM9022	3
Projektivistintä 2 (ruotsinkielisille)	FIN2VM205	3
Kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät 1	OPE2VM0034	3
Visuell marknadsföring 2	PSS1VM9027	3



Kommunicera på svenska (suomenkielisille)	SWE1VM9203	3
Skriftlig kommunikation (suomenkielisille)	SWE2VM9203	3
MUUT KIELET GER/ FRE/ RUS/ SPA (0-6)	FI/SV	<b>30/27</b>
<b>3. lukukausi</b>		
Kirjanpidon perusteet	BES2VM0021	3
Toiminnanohjaus	BES2VM0022	3
Nordiska affärsmarknaden	BES2VM9031	6
Englanti 1	ENG1VM201	3
Englanti 2	ENG2VM202	3
Planering av butikskoncept i Norden	OPE1VM901	3
Kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät 2	OPE2VM0035	3
Sopimus- ja markkinointioikeus	PSS1VM0012	3
Grafisk design och teknik	PSS2VM9024	6
Projektledning	SCS2VM902	6
Svenska i arbetslivet (kaikille) #	SWE2VM9204	3
MUUT KIELET GER/ FRE/ RUS/ SPA (0-6)		
		<b>42+vv</b>
<b>4. lukukausi</b>		
Strategisk försäljning	BES2VM9025	3
Business Negotiations	ENG2PO204	3
Englanti 3	ENG2VM203	3
Myynnin viestintä (ruotsinkielisille)	FIN2VM203	3
Myyntityö verkossa	PSS2VM0033	3
Konceptplanering och marknadskommunikation	PSS2VM9023	9
Försäljning och kommunikation 2 (kaikille) #	SWE2VM9208	3

	FI/SV	24/27
<b>5. lukukausi</b>		
Service Design	BES4PO0043	9
		9
<b>Vapaasti valittavat opinnot</b>		15
<b>Vaihtoehtoiset ammattiopinnot (merkitty *)</b>		12
<b>Työharjoittelu</b>		30
<b>Opinnäytetyö + THE7VM001 Orientointi opinnäytetyön tekoon</b>		15
<b>Yhteensä</b>		210

Suoritettava 15op englanniksi tai toisella kotimaisella

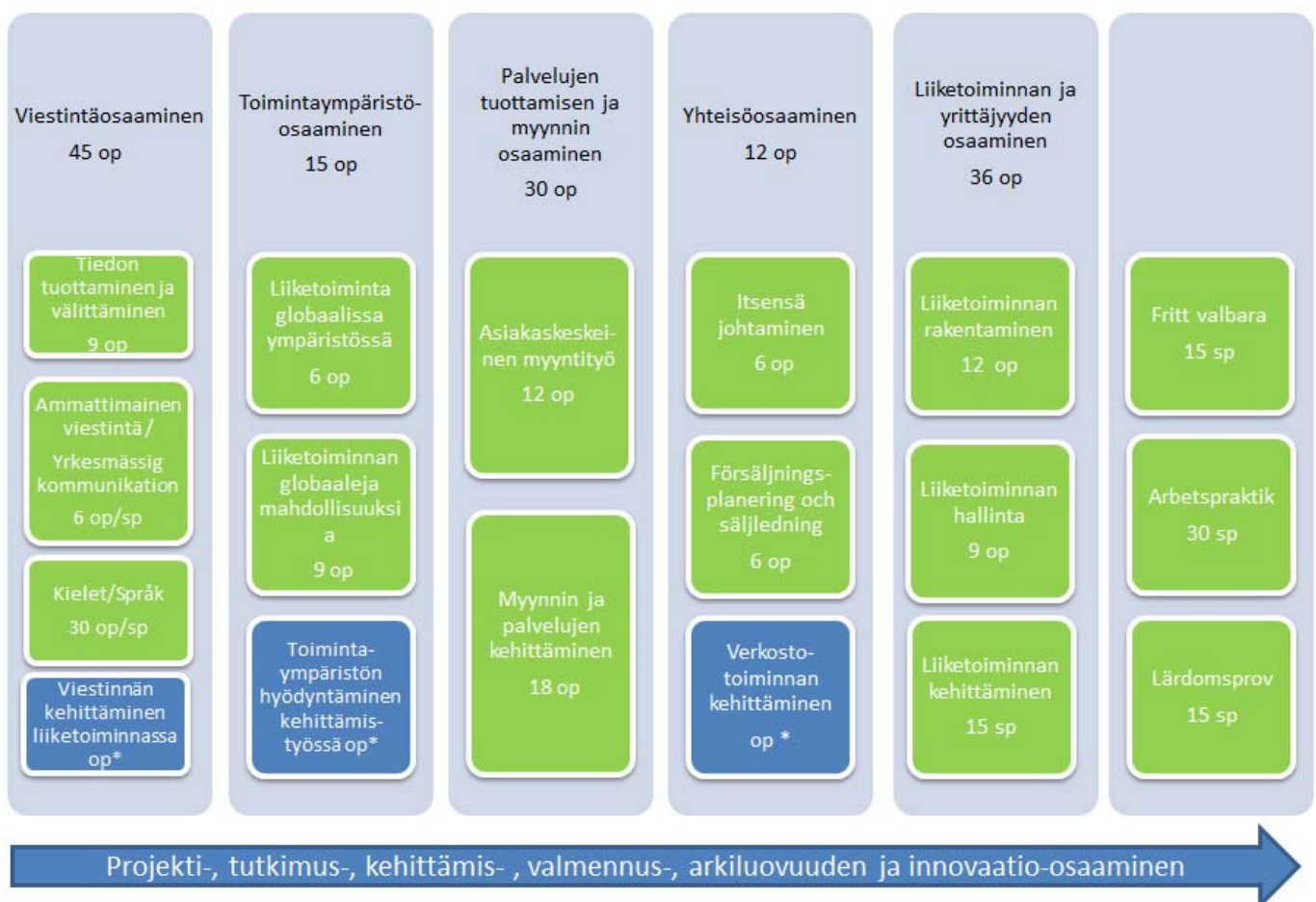
Kielilauseke kurssista Svenska i arbetslivet SWE2VM9204  
Språkklausul från kursen Myynnin viestintä FIN2VM203

# Opiskelijan ammatillinen kehittyminen

Porvoon yksiköstä valmistuvat tradenomit vievät mukanaan työelämään kompetenssisalkun, joka koostuu meta- ja ammattiosaamisesta. Opiskelijalla on koulutusohjelman ja omien tavoitteidensa pohjalta rakennettu kompetenssisalkku, jota täytetään pääasiassa toimimalla laajoissa tutkimus- ja kehittämisprojekteissa.

Opiskelijan rooli eri hankkeissa on vaativuustasoltaan aina haasteellisempi sitä mukaa kuin opinnot etenevät ja osaamista tulee lisää. Opinnot etenevät ja arvioinnit tehdään omaksumisen, soveltamisen ja kehittämisen osaamistasoilla. Ensimmäisen vuoden jälkeen opiskelija siirtyy vaativampiin tutkimus- ja kehittämishankkeisiin. Kompetenssisalkkuun kerätään oleellisena osana myös kieliosaamista, ja kielen oppiminen tapahtuu hanketyöskentelyyn integroituen aina, kun se on mahdollista. Tutkimus- ja kehittämishankkeissa korostuvat myynti- ja palveluosaaminen, liiketoiminnan uudistaminen, yrittäjämäinen asenne sekä tutkimus- ja kehittämistoiminnassa tarvittava metodinen osaaminen. Valmennus- ja esimiestyöskentelyn osaamista opiskelija kerää toimimalla esimiestehtävissä (esim. tiiminjohtaja, projektipäällikkö).

Opiskelija voi henkilökohtaisen opetussuunnitelmansa mukaisesti hyödyntää Campuksen tarjoamaa mahdollisuutta toimia eri koulutusohjelmien projekteissa ja opintokokonaisuuksissa suomen, ruotsin ja englannin kielellä, mikä laajentaa hänen erikoistumismahdollisuuksiaan.



Kuvio 2: Tradenomin opintojen rakenne, moduulit ja opintojaksot. (Siniset laatikot kuvaavat vapaasti valittavia moduulioopintoja)

\* Opintopistemäärä yksilöllisesti valittavissa.

Ensimmäisen lukuvuoden aikana vahvistetaan opiskelijan kielitaitoa (joko ruotsi tai suomi) liiketalouden perusopintojen ohella. Ammattiopinnoissa on korostetusti mukana myynti ja visuaalinen markkinointi sekä niihin vaikuttava psykologia. Kaksikieliseltä opintopolulta valmistunut tradenomi voi toimia myynnin ja markkinoinnin tehtävissä niin kotimaan kuin Pohjoismaiden markkinoilla.

Under det första läsåret förstärks den studerandes språkkunskaper (antingen finska eller svenska) vid sidan av grundstudierna i företagsekonomi. Av yrkesstudierna är också ungefär hälften på finska och hälften på svenska. I centrum är försäljning och visuell marknadsföring med betoning på psykologi. En tradenom som gått den tvåspråkiga stigen kan arbeta med uppgifter inom försäljning och visuell marknadsföring både i hemlandet och på den nordiska marknaden.

# Yhteystiedot, Porvoon campus, myynti ja visuaalinen markkinointi

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu  
Porvoon kampus  
Taidetehtaankatu 1  
06100 Porvoo

Porvoon Campuksen info 040 488 7444  
Sähköposti: porvooinfo(at)haaga-helia.fi

Opintotoimisto: 0400 230 405  
Sähköposti: opintotoimisto.porvoo(at)haaga-helia.fi

Koulutusohjelmajohtaja  
Reija Anckar 050 404 0060

Haaga-Helian vaihde (09) 229 611

[Katso kartalla](#)