

Myyntityön koulutusohjelma

Opetussuunnitelma:

[Opintojaksokuvaukset, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet opiskelijat >>](#)

[Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet opiskelijat >>](#)

[Opintojaksokuvaukset, ennen 1.8.2017 aloittaneet opiskelijat >>](#)

[Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, ennen 1.8.2017 aloittaneet >>](#)

[Yhteystiedot >>](#)

Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa

Tutkintonimike:	Tradenomi
Tutkintotaso:	AMK-tutkinto
Ohjelman laajuus:	210 opintopistettä
Ohjelman kesto:	3,5 vuotta
Opiskelumuoto:	Haettavissa päiväohjelmaan
Arviointi:	<ul style="list-style-type: none">• Lue tutkintosäännöstä >>• Tutustu arviointiprosessiin >>
Tutkintovaatimukset:	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, pakollinen harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:	Tutustu Haaga-Helian aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin >> Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 § 25
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	<ul style="list-style-type: none">• Tutustu hakutietoihin www.opintopolku.fi -sivustolla ennen hakua!
Jatko-opinnot:	<ul style="list-style-type: none">• Ylempi AMK-tutkinto: Liiketoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Pasila >>• Yliopisto-opinnot

Sijoittuminen työelämään

Kansainvälistyminen

The most appropriate time for the exchange is the 3rd or the 4th semester.

Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa

Myyntityön koulutusohjelman profiili

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.

Koulutuksen tavoitteet

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

Ammatillinen kasvu

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.

Lukukausiteemat

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

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet

Myyntityön koulutusohjelman uuden opetussuunnitelman (MYYNTI17) rakenne on seuraava:

Perusopinnot 93 op

Suuntautumisopinnot 45 op

Opinnäytetyö 15 op

Työharjoittelu 30 op

Vapaasti valittavat opinnot 27 op, vapaasti valittavissa Haaga-Helian opintotarjonnasta

MYYNTI17 opetussuunnitelman perusopintojen moduulit:

1. lukukausi		2. lukukausi	
<p>Liiketoimintaosaaja 15 op</p> <p>Yrittäjyys ja yritystoiminta Yritysten toimintaympäristöt Tietotekniset taidot</p>		<p>Asiakasosaaja 15 op</p> <p>Myynti- ja palvelutaidot Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen Svenska för affärlivet</p>	<p>Tuloksen tekijä 15 op</p> <p>Myyjän matematiikka Yrityksen taloushallinto Toimitusketjun hallinta</p>
<p>Työyhteisöosaaja 15 op</p> <p>Yhteistyöosaaminen Viestintäosaaminen Työsuhdeosaaminen</p>			
Ammatillinen kasvu, 3 op			
Harjoittelu 1 ja 2, 0-15 op			
3. lukukausi		4. lukukausi	
<p>Uuden kehittäjä 15 op</p> <p>Innovaatio-osaaminen Myyntin tietojärjestelmät Analysointiosaaminen</p>	<p>Suuntautumisopinnot Palvelujen tuotteistaminen ja monikanavainen myynti 15 op</p> <p>Palvelujen tuotteistaminen Monikanavainen myynti Tavoitteellinen itsensä johtaminen</p>	<p>Growing Global 15 op</p> <p>Globalization and Internationalization Communication and Culture Language studies</p>	<p>Suuntautumisopinnot 21 päivää yritysmyyntissä 10 op</p> <p>Vapaasti valittavia opintoja 5 op</p>

MYYNTI17 opetussuunnitelman suuntautumisopintojen moduulit:

3. lukukausi

Uuden kehittäjä
15 op

Innovaatio-osaaminen
Myyntin
tietojärjestelmät
Analysointiosaaminen

Suuntautumisopinnot
Palvelujen
kehittäminen ja
monikanavainen
myynti
15 op

Palvelujen
tuotteistaminen
Monikanavainen myynti
Tavoitteellinen itsensä
johtaminen

4. lukukausi

Growing Global
15 op

Globalization and
Internationalization
Communication and
Culture
Language studies

Suuntautumisopinnot
21 päivää
yritysmyyntissä
10 op

Vapaasti valittavia
opintoja
5 op

5. lukukausi

Suuntautumisopinnot
Konsultatiivinen
myynti
10 op

Konsultatiivinen myynti
Myyntin juridiikka

Suuntautumisopinnot
Strategiat ja
myynnin
johtaminen
10 op

Strategiat ja asiakkuuksien
johtaminen
Myyntin johtaminen

6. lukukausi

Vapaasti valittavia
opintoja
10 op

Vapaasti valittavia
opintoja
12 op

Opinnäytetyö 1
5 op

Opinnäytetyö 2
5 op

Opinnäytetyö 3
5 op

Opintojaksokuvaukset, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet (myyntityön koulutusohjelma)

Myyntityön koulutusohjelma

Opetussuunnitelma MYYNTI17, 1.8.2017 jälkeen opintonsa aloittaneet

* Vapaasti valittavien opintojen listaa täydennetään. Opintoja voi valita myös [HELI16 vapaasti valittavien opintojen](#) joukosta.

PERUSOPINNOT		93
Ammatillinen kehittyminen	SLF1LZ101	3
Ruotsin tasotesti	SWE1LH101	0
Englannin tasotesti	ENG1LH101	0
Matematiikan tasotesti	MAT1LH101	0
Liiketoimintaosaaja	BUS1LZ101	15
Yrittäjyys ja yritystoiminta	BUS1LZ101A	5
Yritysten toimintaympäristöt	BUS1LZ101B	5
Tietotekniset taidot	BUS1LZ101C	5
Työyhteisöosaaja	ORG1LZ101	15
Yhteistyöosaaminen	ORG1LZ101A	6
Viestintäosaaminen	ORG1LZ101B	6
Työsuhdeosaaminen	ORG1LZ101C	3
Asiakasosaaja	CUS1LZ101	15
Myynti- ja palvelutaidot	CUS1LZ101A	6
Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen	CUS1LZ101B	6
Svenska för affärlivet - muntlig del	CUS1LZ101C	3
Tuloksen tekijä	ACF1LZ101	15
Myyjän matematiikka	ACF1LZ101A	3

Yrityksen taloushallinto	ACF1LZ101B	9
Toimitusketjun hallinta	ACF1LZ101C	3
<i>Growing Global</i>	<u>GLO1LZ101</u>	15
Globalization and internationalization	GLO1LZ101A	5
Communication and culture	GLO1LZ101B	5
Language skills	GLO1LZ101C	5
<i>Uuden kehittäjä</i>	<u>RDI1LZ101</u>	15
Innovaatio-osaaminen	RDI1LZ101A	5
Myyntin tietojärjestelmät	RDI1LZ101B	5
Analysointiosaaminen	RDI1LZ101C	5
SUUNTAUTUMISOPINNOT*		45
Palvelujen tuotteistaminen ja monikanavainen myynti	<u>SEL3LZ101</u>	15
Palvelujen tuotteistaminen	SEL3LZ101A	5
Monikanavainen myynti	SEL3LZ101B	5
Tavoitteellinen itsensäjohtaminen	SEL3LZ101C	5
21 päivää yritysmyyntissä	<u>SEL4LZ101</u>	10
Konsultatiivinen myynti	<u>SEL4LZ102</u>	10
Konsultatiivinen myynti	SEL4LZ102A	7
Myyntin juridiikka	SEL4LZ102B	3
Strategiat ja myynnin johtaminen	<u>SEL4LZ103</u>	10
Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen	SEL4LZ103A	5
Myyntin johtaminen	SEL4LZ103B	5
VAPAASTI VALITTAVAT OPINNOT*		27
Matematiikan valmentavat opinnot	<u>MAT8LZ101</u>	3
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	<u>SEL8LZ001</u>	3
Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen	<u>SEL8LZ002</u>	1

Myynnin kansainvälinen viikko	SEL8LZ006	3
Future working skills	WOR8HH033	1
Find your strenghts	WOR8HH032	5
StartUp School warmUp parade	WOR8HH013	3
Developing entrepreneurial mindset	WOR8HH022	5
Pitching camp	WOR8HH023	3
StartUp School koko tarjonta	StartUp School	
Vapaasti valittavia opintoja Haaga-Helian opintotarjonnasta		
Työharjoittelu	PLA6LZ001	30

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, Myyntityön ko, ennen 1.7.2017 aloittaneet

Myyntityön koulutusohjelma	Opinto- pisteet
Perusopinnot	60
Johdanto liiketoimintaan ja ammattimaiseen myyntityöhön	30
Asiakaskeskeinen ja kannattava markkinointi ja myyntityö	30
Ammattiopinnot	87
Myynnin ammattilainen työyhteisössä	30
Ratkaisumyynti ja liiketoimintaprosessit	30
Business Management	27
Vapaasti valittavat opinnot (Ammatillisen osaamisen syventäminen)	15
Työharjoittelu	30
Opinnäytetyö	15
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	3
Yhteensä	210

Koulutusohjelman sisältö

Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelmasta valmistuvan tradenomin myyntiosaaminen muodostuu liiketoimintaosaamisesta, myynti- ja asiakasosaamisesta, johtamistaidoista, viestintä- ja vuorovaikutustaidoista sekä tieto-, tutkimus- ja kehittämisosaamisesta. Tarkempi koulutusohjelman sisältö on opetussuunnitelmassa ja opintojaksoluettelossa.

Opintojaksokuvaukset, ennen 1.8.2017 aloittaneet

Myyntityön koulutusohjelma, opetussuunnitelma Myynti10

Kaikki myyntityön koulutusohjelman opinnot on lueteltu alla olevassa taulukossa. Opintojaksojen tunnuksia on linkitetty opintojaksojen kuvauksiin.

Myyntityön koulutusohjelma	Tunnus	Opinto- pisteet
Perusopinnot		60
<i>Pakolliset perusopinnot</i>		
Yritystoiminnan perusteet	BUS1LZ002	12
Viestintä I	COM1LZ002	3
Myyntityö ammattina	SEL1LZ003	3
Business English	ENG1LZ001	3
Tietojenkäsittely	TOO1LZ001	6
Myyntityön matematiikka I	MAT1LZ001	3
Henkilökohtainen myyntityö	SEL1LZ002	6
Laskentatoimi	ACC1LZ002	6
Yritysoikeus	LAW1LZ002	3
Logistiikka	LOG1LZ001	3
Yritysmarkkinointi ja asiakassuhteet	MAR1LZ001	6
Affärssvenska I	SWE1LZ001A	3
Myyntityön matematiikka II	MAT1LZ002	3
Ammattiopinnot		90

Pakolliset ammattiopinnot

Viestintä II	COM2LZ002	3
Rahoitus	ACC2LZ001	3
Itsensä johtaminen ja tiimityö	LEA2LZ002	3
Organisaatiokäyttäytyminen	LEA2LZ005	6
Myyntin esimiestyö	LEA2LZ007	3
Affärssvenska II	SWE1LZ001B	3
Tieto- ja tutkimusmenetelmät myyntityössä	MET2LZ001	9
Ratkaisumyynti	SEL2LZ004	6
Yritystyöskentely	SEL2LZ005	9
Vastuullinen liiketoiminta - Corporate Responsibility	CSR2LZ001	3
Toiminnanohjaus	LOG2LZ001	6
Sales Presentations and Negotiation	ENG2LZ002	3
Asiakkuuksien johtaminen	MAR2LZ001	3
International Sales Competence	SEL2LZ006	6
Myyntin johtaminen	SEL2LZ007	3
Yrityksen taloudellinen toimintaympäristö	ECO2LZ002	6
Myyntin juridiikka	LAW2LZ001	3
Työoikeus	LAW2LZ002	3
Kilpailustrategiat	WOR2LZ053	6
Tutkimus- ja kehittämistyöpaja	MET2LZ002	3

Vaihtoehtoiset ammattiopinnot

Katso liiketalouden koulutusohjelman (Helin) ja DP in International Business - koulutusohjelman (Globban) tarjonta

Vapaasti valittavat opinnot **15**

Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	SEL8LZ001	3
---	---------------------------	---

Myyntin kansainvälinen viikko	SEL8LZ006	3
Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen	SEL8LZ002	1
Täydennä myyntiosaamistasi!	SEL8LZ007	3
Rainmaker Leijona-Akatemia	SEL8LZ008	3
Trainers' House Growth Academy (THGA)	SEL8LZ009	3
English Brush-Up	ENG8LZ001	3
Matematiikan johdantokurssi	MAT8LZ002	3
Ruotsin kielen perusteita *	SWE8LZ003	3
Repetera svenska *	SWE8LZ004	3
Ostotoiminta	LOG8LZ001	6
Asiakastapahtuman järjestäminen	SEL8LZ005	3
Työharjoittelu		30
Työharjoittelu (osat A, B ja C)	PLA6LZ001A, B ja C	30
Opinnäytetyö	THE7LZ003	15
Opinnäytetyö	THE7LZ003	15
Kypsyysnäyte	THE7LZ001C	0
Yhteensä		210

* Opintojakso on pakollinen kaikille niille, jotka eivät läpäise uusille opiskelijoille järjestettävää tasotestiä

Yhteystiedot, myyntityön koulutusohjelma

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy
Myyntityön koulutusohjelma
Ratapihantie 13
00520 HELSINKI
Puh. (09) 229 611

Koulutusohjelmajohtaja

Tuula Korhonen, [tuula.korhonen\(at\)haaga-helia.fi](mailto:tuula.korhonen@haaga-helia.fi)

Opintotoimisto

[Pasila](#)>>

Opinto-ohjaaja

Salme Rautiainen, [salme.rautiainen\(at\)haaga-helia.fi](mailto:salme.rautiainen@haaga-helia.fi)
Kirsi Lehtoviita, [kirsi.lehtoviita\(at\)haaga-helia.fi](mailto:kirsi.lehtoviita@haaga-helia.fi)

Liiketalouden koulutusyksikön johtaja

Vararehtori Minna Hiillos