

Myyntityön koulutusohjelma

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

[Opintojaksokuvaukset 2019 - 2020 >>](#)

[Opintojaksokuvaukset 2017 - 2019 >>](#)

[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 3 rd or the 4 th semester.
Työelämäyhteistyö / yhteistyö muiden toimijoiden kanssa	Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten 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

Myyntityön koulutusohjelman opetussuunnitelman rakenne on seuraava:

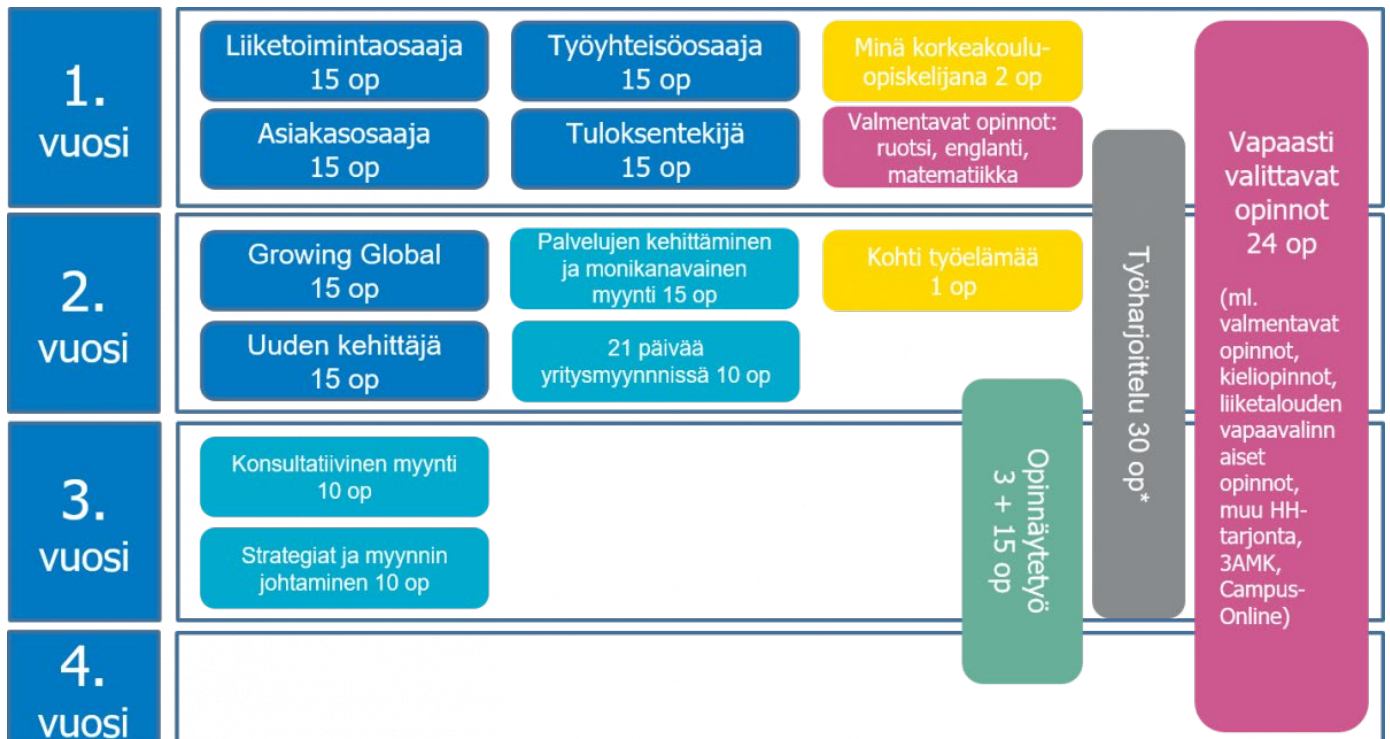
Perusopinnot 93 op

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



Opintojaksokuvaukset 2019-2020

MYYNTI17 Myyntityön koulutusohjelma
Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, 210 op

Syksy 2019

- [Rakenne](#)
- [Kuvaus](#)

Valitse näytettävät lukuvuodet, lukukaudet ja periodit (kun vain yksi vuosi on valittuna) alla olevilla napeilla.
(K = Kevät, S = Syksy)

Lukuvuodet 1 2 3 4

Lukukaudet 1S 1K 2S 2K 3S 3K 4S

Hae nimellä: **op** **1** **2** **3** **4**

PERUSOPINNOT

(Valitaan opintoja 93 op)

Ammatillinen kehittyminen

(Valitaan kaikki)

Tasotestit

(Valitaan kaikki)

Ammatillinen kehittyminen

(Valitaan kaikki)

[SLF1LZ103A Minä korkeakouluopiskelijana](#) 2

[SLF1LZ103B Kohti työelämää](#) 1

Liiketoimintaosaaja

(Valitaan opintoja 15 op)

[BUS1LZ101A Yrittäjyys ja yritystoiminta](#) 5

[BUS1LZ101B Yritysten toimintaympäristöt](#) 5

[BUS1LZ101C Tietotekniset taidot](#) 5

Hae nimellä: <input type="text"/>	op	1	2	3	4
Työyhteisöosaaja (Valitaan opintoja 15 op)					
ORG1LZ101A Yhteistyöosaaminen	6				
ORG1LZ101B Viestintäosaaminen	6				
ORG1LZ101C Työsuhdeosaaminen	3				
Asiakasosaaja (Valitaan opintoja 15 op)					
CUS1LZ101A Myynti- ja palvelutaidot	6				
CUS1LZ101B Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen	6				
CUS1LZ101C Svenska för affärslivet - muntlig del	2				
CUS1LZ101D Svenska för affärslivet - skriftlig del	1				
Tuloksen tekijä (Valitaan opintoja 15 op)					
ACF1LZ101A Myyjän matematiikka	3				
ACF1LZ101B Yrityksen taloushallinto	9				
ACF1LZ101C Toimitusketjun hallinta	3				
Growing Global (Valitaan opintoja 15 op)					
GLO1LZ101A Globalization and Internationalization	5				
GLO1LZ101B Communication and Culture	5				
GLO1LZ101C Language Skills	5				
Uuden kehittäjä (Valitaan opintoja 15 op)					
RDI1LZ101A Innovaatio-osaaminen	5				
RDI1LZ101B Myynnin tietojärjestelmät	5				

Hae nimellä: <input type="text"/>	op	1	2	3	4
RDI1LZ101C Analysointiosaaminen	5				
		62	31	0	0
SUUNTAUTUMISOPINNOT					
(Valitaan kaikki)					
Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti					
(Valitaan kaikki)					
SEL3LZ101A Palveluiden tuotteistaminen	5				
SEL3LZ101B Monikanavainen myynti	5				
SEL3LZ101C Tavoitteellinen itsensä johtaminen	5				
21 päivää yritysmyyynnissä					
(Valitaan kaikki)					
SEL4LZ101A 21 päivää yritysmyyynnissä	10				
Konsultatiivinen myynti					
(Valitaan kaikki)					
SEL4LZ102A Konsultatiivinen myynti	7				
SEL4LZ102B Myynnin juridiikka	3				
Strategiat ja myynnin johtaminen					
(Valitaan kaikki)					
SEL4LZ103A Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen	5				
SEL4LZ103B Myynnin johtaminen	5				
		0	25	25	0
VAPAASTI VALITTAVAT					
(Valitaan opintoja 24 op)					
Ruotsin kieli					
(Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					

Hae nimellä: <input type="text"/>	op	1	2	3	4
SWE8LZ101 Ruotsin valmentavat opinnot	5				
SWE8LH102 Diskutera på svenska	3				
SWE8LH103 Skrivkurs på nätet	3				
Englannin kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
ENG8LZ101 Englannin valmentavat opinnot	3				
ENG8LH102 Conversation in English	3				
ENG8LH103 English Writing Course on the Web	3				
Espanjan kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
SPA4LH101 Espanja 1	5				
SPA4LH102 Espanja 2	5				
SPA8LF103 Spanish 3	5				
SPA8LF104 Spanish 4	5				
Ranskan kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
FRE4LH101 Ranska 1	5				
FRE4LH102 Ranska 2	5				
FRE8LF103 French 3	5				
FRE8LF104 French 4	5				
Saksan kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
GER4LH101 Saksa 1	5				
GER4LH102 Saksa 2	5				
GER8LF103 German 3	5				

Hae nimellä: <input type="text"/>	op	1	2	3	4
GER8LF104 German 4	5				
Venäjän kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
RUS4LH101 Venäjä 1	5				
RUS4LH102 Venäjä 2	5				
RUS4LH103 Venäjä 3	5				
Työvälineet ja matematiikka (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
MAT8LZ101 Matematiikan valmentavat opinnot	3				
Muut opinnot (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
SEL8LZ001 Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	3				
SEL8LZ002 Osallistuminen Best Seller Competition -myyntikilpailuun	1				
SEL8LZ003 Coaching for the European Sales Competition	2				
SEL8LZ004 Participating in the European Sales Competition	1				
SEL8LZ006 Myynnin kansainvälinen viikko	3				
	57	51	0	0	

Opintojaksokuvaukset 2017-2019

Opintojaksokuvaukset 2017 - 2019, Myyntityö

**Myyntityön koulutusohjelma, opintojaksokuvaukset 2017 - 2019, MYYNTI17-
opetussuunnitelma**

MYYNTI17-opetussuunnitelma on otettu käyttöön 1.8.2017 alkaen. Alla listatut opintojaksokuvaukset ovat voimassa 1.8.2017 - 30.6.2019.

Syksyllä 2019 alkavien opintojen päivitetty opintojaksokuvaukset löytyvät [täältä](#).

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	SEL8LZ002	1
Myyntin 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