

MYYNTI Myyntityön koulutusohjelma

Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, 210 op

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](#)

Profiili, 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 yritysmyyntiin 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

yriytysten 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.

Myyntin 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 kehittämiseen sekä digitaalisessa toimintaympäristössä toimimiseen.

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

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.

MYYNTI17K20 Myyntityön koulutusohjelma Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, 210 op

Syksy 2020

Rakenne

Lukukausi- ja lukuvuosikohtaiset opintopistekertymät vaihtelevat valinnaisten ja vapaasti valittavien opintojen ajoituksesta johtuen.

Valitse vierestä näytettävät lukuvuodet (1, 2, 3, 4) tai lukukaudet ja periodit (kun vain yksi vuosi on valittuna) vieressä olevilla napeilla. (K = Kevät, S = Syksy)

Lukuvuodet 1 2 3 4

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

PERUSOPINNOT (Valitaan opintoja 93 op)					
Tasotestit (Valitaan kaikki)					
Ammatillinen kehittyminen (Valitaan kaikki)					
SLF1LZ103A Minä korkeakouluopiskelijana	2				
SLF1LZ103B Kohti työelämää	1				
Liiketoimintaosaaja (Valitaan kaikki)					
BUS1LZ101A Yrittäjyys ja yritystoiminta	5				
BUS1LZ101B Yritysten toimintaympäristöt	5				
BUS1LZ101C Tietotekniset taidot	5				
Työyhteisöosaaja (Valitaan kaikki)					
ORG1LZ101A Yhteistyöosaaminen	6				
ORG1LZ101B Viestintäosaaminen	6				

ORG1LZ101C Työsuhdeosaaminen	3				
Asiakasosaaja (Valitaan kaikki)					
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 kaikki)					
ACF1LZ101A Myyjän matematiikka	3				
ACF1LZ101B Yrityksen taloushallinto	9				
ACF1LZ101C Toimitusketjun hallinta	3				
Growing Global (Valitaan kaikki)					
GLO1LZ101A Globalization and Internationalization	5				
GLO1LZ101B Communication and Culture	5				
GLO1LZ101C Language Skills	5				
Uuden kehittäjä (Valitaan kaikki)					
RDI1LZ101A Innovaatio-osaaminen	5				
RDI1LZ101B Myynnin tietojärjestelmät	5				
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 yritysmyyntissä (Valitaan kaikki)					
SEL4LZ101A 21 päivää yritysmyyntissä	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	20	0
VAPAASTI VALITTAVAT (Valitaan opintoja 24 op)					
Ruotsin kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
SWE8LZ101 Ruotsin valmentavat opinnot	5				
Englannin kieli (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
ENG8LZ101 Englannin valmentavat opinnot	3				
Työvälineet ja matematiikka (Valitaan erillisten kriteerien mukaan 0-0 op)					
MAT8LZ101 Matematiikan valmentavat opinnot	3				
		11	0	0	0

TYÖHARJOITTELU (Valitaan kaikki)					
Perusharjoittelu (Valitaan kaikki)					
PLA6LZ101A Asiakaspalveluharjoittelu	7.5				
PLA6LZ101B Puhelinmyyntiharjoittelu	7.5				
Suuntautumisharjoittelu (Valitaan kaikki)					
PLA6LZ102A Ratkaisumyyntiharjoittelu	15				
		0	15	15	0
OPINNÄYTETYÖ (Valitaan kaikki)					
THE7LZ101 Tutkimustyön perusteet ja menetelmät	3				
THE7HH901 Opinnäytetyö, vaihe 1	5				
THE7HH902 Opinnäytetyö, vaihe 2	5				
THE7HH903 Opinnäytetyö, vaihe 3	5				
		0	0	18	0
Opintopisteitä per periodi / lukukausi / lukuvuosi		73	71	53	0