

# MYYNTI17K20 Myyntityön koulutusohjelma

## Liiketalouden ammattikorkeakoulututkinto, 210 op

PERUSOPINNOT, 93 op (MYYNTIPERUS-1001)

Ammatillinen kehittyminen, 0 op (SLF1LZ103-1001)

### Minä korkeakouluopiskelijana, 2 op - SLF1LZ103A

Osaamistavoitteet

- orientaatio opintoihin
- oman osaamisen tunnistaminen
- ryhmäytyminen
- Haaga-Helian työkalut
- omat vahvuudet
- opiskelutaidot
- sisäinen yrittäjyys
- 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.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- yksilötyöskentely
- ryhmätyöskentely
- ohjauskeskustelu

Oppimateriaalit

aineisto ja tehtävät Moodlessa

Lisätiedot

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

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole sidonnaisuuksia muihin opintojaksoihin.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksyty/hylätty.

Hyväksyty arvosana edellyttää aktiivisuutta lukuvuosittain opinto-ohjaajan ohjeiden mukaisesti.

## Kohti työelämää, 1 op - SLF1LZ103B

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.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- yksilötyöskentely
- ohjauskeskustelut

Oppimateriaalit

aineisto ja tehtävät Moodlessa

Lisätiedot

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

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole sidonnaisuuksia muihin opintojaksoihin.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksyty/hylätty

Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksyty/hylätty.

Hyväksyty arvosana edellyttää aktiivisuutta lukuvuosittain opinto-ohjaajan ohjeiden mukaisesti.

Liiketoimintaosaaja, 0 op (BUS1LZ101-1001)

## Yrittäjyys ja yritystoiminta, 5 op - BUS1LZ101A

Osaamistavoitteet

Yrittäjyys ja yritystoiminta (BUS1LZ101A) on osa Liiketoimintaosaaja-moduulia

Liiketoimintaosaaja-moduulissa opiskelija perehtyy ammattikorkeakouluopiskeluun ja arvioi omia vahvuuksiaan ja opiskelunvalmiuksiaan. 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)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Moduulissa käytetään oppimismenetelmänä PBL:ää, jota täydennetään asiantuntijaluennoilla

Opintojaksolla tehdään ryhmätyönä projekti, jonka kautta opiskelijat tutustuvat yrityksen toimintaan ja toimintaympäristöön.

Yrityksen perustoimintoja tarkastellaan myös kansainvälisesti toimivan yrityksen näkökulmasta.

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

Työelämäyhteydet

Oppimateriaalit

Viitala, Riitta & Jylhä, Eila 2006 (tai uudempi). Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita Publishing (kappaleet tarkennetaan lähiopetuksessa).

Verkossa oleva ja lähitunneilla jaettava materiaali sekä tiedotusvälineistä löytyvä ajankohtaisaineisto Oppimistehtävässä kohdeyrityksen materiaali sekä muu ryhmän hankkima aineisto.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

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

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - 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) peruserätykset liiketoiminnan suunnittelussa.
- osaa kuvata yrittäjämäisen toimintatavan ja yrittäjyyden peruserätykset.
- tunnistaa yrityksen eri osa-alueiden keskeiset tavoitteet ja tehtävät.
- osaa nimetä yritysten eri sidosryhmiä ja verkostoja.

Arviointikriteeri - arvosana 3

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

- 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.

Arviointikriteeri - 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.

## Yritysten toimintaympäristöt, 5 op - BUS1LZ101B

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)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Moduulissa käytetään oppimismenetelmänä PBL:ää, jota täydennetään asiantuntijaluennoilla

Opintojaksolla tehdään ryhmätyönä projekti, jonka kautta opiskelijat tutustuvat yrityksen toimintaan ja toimintaympäristöön.

Yrityksen perustoimintoja tarkastellaan myös kansainvälisesti toimivan yrityksen näkökulmasta.

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

Työelämäyhteydet

Oppimateriaalit

Kalle Kyläkallio: Yritysjuridiikka 2014 Edita Publishing Oy, soveltuvin osin: e-kirja Nelliportaalissa, kirjaa saatavana kirjastossa

Matti Pohjola: Taloustieteen oppikirja, SanomaPro 2015

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

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

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Osaamistaso 3-4: Opiskelija (osaa hyödyntää ja määrittellä)

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

### Arviointikriteeri - 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.

## Tietotekniset taidot, 5 op - BUS1LZ101C

### 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)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus 52 h, itseopiskelu ja etätehtävät 83 h.

### Oppimateriaalit

Harjoitus- ja ohjeaineisto (oppimisympäristössä).

Lisäksi oheismateriaaliksi suositellaan Lammi, Outi, Mäkelä, Hannu: Tietokoneen käyttötaito – A-korttitutkinto, WSOY.

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija (osaa hyödyntää ja määrittellä)

- 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.

### Arviointikriteeri - 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.

#### Arviointikriteeri, 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.

Työyhteisöosaaja, 0 op (ORG1LZ101-1001)

## Yhteistyöosaaminen, 6 op - ORG1LZ101A

### 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)

Työsuhteosaaminen 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

### Arviointikriteeri - 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

### Arviointikriteeri - 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

### Arviointikriteeri - 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

# Viestintäosaaminen, 6 op - ORG1LZ101B

## 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)

Työsuhdeosaaminen 3 op (ORG1LZ101C)

## Sisältö

Ammattimainen kirjoittaminen

Vaikuttava esiintyminen

LinkedIn profiili

Tapahtuman viestintäsuunnitelma ja toteutus

## Oppimateriaalit

Erikseen toteutuksen aikana annettava materiaali.

## Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - 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

### Arviointikriteeri - 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

### Arviointikriteeri - arvosana 5



Osa tehdä viimeistellyn projektin viestintäsuunnitelman ja toteuttaa sitä ammattimaisesti tiimissä ja yli tiimirajojen.

Osa tuottaa viimeisteltyä, julkaisukelpoista ja yritysbrändiä tavoitteellisesti tukevaa sisältöä digitaalisiin viestintäkanaviin eri kanavien ominaispiirteet hyödyntäen.

Osa tehdä markkinointiviestinnän keinoin tapahtumaa ja yritysbrändiä tutuksi monipuolisesti sisäisille ja ulkoisille kohderyhmille.

Osa esiintyä kiinnostavasti ja argumentoida vakuuttavasti ja monipuolisesti.

Osa tehdä kiinnostavan ja erottuvan työhakijaprofiilin

Osa monipuolisesti hyödyntää ammattimaisen kirjallisen viestinnän ohjeita ja tekniikoita

## Työsuhdeosaaminen, 3 op - ORG1LZ101C

### 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

Arviointikriteeri - arvosana 1

Tunnistaa työsopimuslakiin perustuvia työnantajan ja työntekijän oikeuksia ja velvollisuuksia.

Tunnistaa työsuhteeseen vaikuttavat tärkeimmät normit.

Tunnistaa palkan muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä.

Osa käyttää keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä.

Tunnistaa erilaisia työsopimuksen päättämistilanteita.

Tunnistaa työsuojeluun liittyvää lainsäädäntöä.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Tietää yhdenvertaisuus- ja tasa-arvoperiaatteiden sekä yksityisyyden suojan merkityksen työpaikalla.

Osa soveltaa työsuhteeseen vaikuttavia normeja oikeassa järjestyksessä.

Osa tuottaa tekstiä keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä käyttäen.

Osa soveltaa työoikeudellisia normeja työsuhteen muutostilanteissa.

Arviointikriteeri - arvosana 5

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

Asiakasosaaja, 0 op (CUS1LZ101-1001)

## Myynti- ja palvelutaidot, 6 op - CUS1LZ101A

### 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)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja siihen liittyvät viikkomuistiot, esseet ja tehtävät ja itsenäinen työskentely tutkielmaa varten, PBL-oppimismenetelmä, projektityö ryhmätyönä, roolipelit.

Moduulissa käytetään vierailevia luennoitsijoita ja tavoitteellisen myyntikeskustelun roolipelissä yrityscasea.

Moduuliin sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointi ja vertaisarviointi.

AHOT tapahtuu näyttökokeessa, jonka opiskelija voi suorittaa joustavasti erikseen sovittavan aikataulun mukaisesti. Näyttökokeeseen sisältyy roolipeli ja teoriaosuus.. Opiskelijan tulee ilmoittautua näyttökokeeseen sopimalla aika opettajan kanssa. Tarkemmat ohjeet ja ennakkotehtävä löytyvät MyNetistä AHOT-kohdasta.

### Oppimateriaalit

- Aminoff, J., Rubanovitsch, M.D. Ostovallankumous. Johtajatiimi 2015
- Dixon & Adamson. The Challenger Sale How to Take Control of the Customer Conversation
- Futrell, C. M Fundamentals of Selling
- Hänti, S., Kairisto-Mertanen, L., Kock, H. Oivaltava myyntityö. Edita 2016
- Marckwort R. & A. 2011. Ole hyvä asiakaspalvelija vaativissa tilanteissa. Yrityskirjat Oy, Helsinki.
- Manning, Reese & Aherne. 2010. Selling today. Pearson Education
- Tunneilla ja Moodlessa jaettava materiaali

## 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

Arviointikriteeri - arvosana 1

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

Arvioitavien osien painoarvot ovat: Läsnaölo 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

Arviointikriteeri - arvosana 3

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

- 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.

Arviointikriteeri - 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.

## Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen, 6 op - CUS1LZ101B

### 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 monikanavaiseen markkinointiin. Hän oppii markkinoinnin ja asiakkaan kohtaamisen perustaidot. Opiskelija osaa hyödyntää digitalisaation tuomia mahdollisuuksia.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

AHOTointi ja näyttö.

## Oppimateriaalit

- Armstrong, G. & Kotler, P. 2012. Marketing: an introduction, International edition, 11. painos tai uudempi. Upper Saddle River, New Jersey, Pearson Education, Inc.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi, 16. painos tai uudempi. Edita, Helsinki.
- Lipiäinen J & Keskinen T, Asiakkaan matkassa
- Löytänä, J. & Korhikoski, K. 2014. Asiakkaan aikakausi. Rohkeus + rakkaus = raha. Talentum. Viro. Tunneilla jaettu tai ilmoitettu muu materiaali.

## Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - 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

## Svenska för affärlivet - muntlig del, 2 op - CUS1LZ101C

### Osaamistavoitteet

Svenska för affärlivet - muntlig del (CUS1LZ101C) on osa Asiakasosaaja -moduulia. Asiakasosaaja -moduulissa opiskelija perehtyy asiakasarvoa tuottavaan monikanavaiseseen 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)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetustoteutus, jossa siihen liittyvät tehtävät, projektityöskentely, itsenäinen työskentely sekä tentit

AHOT: Tarkemmat ohjeet löytyvät MyNetistä.

### Oppimateriaalit

Hanska-Aare, S. & Keränen, M. & Lehtoviita, K. & Pirttilä, M. 2015. Gå med vinst! Affärssvenska för högskolor. Edita. Helsinki

Materiaali Moodlella

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Tämä on osa Asiakasosaaja -moduulia. Kaikki moduulin osat 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

Arviointikriteeri - arvosana 1

Osaamistaso 1-3 (tyytyttävä 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.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Osaamistaso 1-3 (tyytyttävä 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.

Arviointikriteeri - 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.

## Svenska för affärlivet - skriftlig del, 1 op - CUS1LZ101D

### Osaamistavoitteet

Svenska för affärlivet - 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 affärlivet - muntlig del 2 op (CUS1LH101C)

Svenska för affärlivet - skriftlig del 1 op (CUS1LH101D)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Svenska för affärlivet -kurssin kirjallinen osio suoritetaan itsenäisesti Moodlessa.

### Oppimateriaalit

Hanska-Aare, S. & Keränen, M. & Lehtoviita, K. & Pirttilä, M. 2015. Gå med vinst! Affärssvenska för högskolor. Edita. Helsinki

Materiaali Moodlessa

### 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

Arviointikriteeri - arvosana 1

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

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

Arviointikriteeri - arvosana 3

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

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

Arviointikriteeri - 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.

Tuloksen tekijä, 0 op (ACF1LZ101-1001)

## Myyjän matematiikka, 3 op - ACF1LZ101A

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Ahotoinnin voi suorittaa erillisinä suorituspäivinä tentillä.

Kurssin aikana tehtävillä Excel-harjoituksilla ja tentillä.

Oppimateriaalit

- kurssin aika Moodlen kautta jaettava materiaali
- oppikirjana/oheislukemistona Saaranen - Koltola - Pösö: Liike-elämän matematiikka

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.

# Yrityksen taloushallinto, 9 op - ACF1LZ101B

## 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

## Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiovetustoteutus, jossa siihen liittyvät tehtävät, projektityöskentely ja itsenäinen työskentely sekä tentit

## Oppimateriaalit

Jormakka R., Koivusalo K., Lappalainen J., Niskanen M. 2015. Laskentatoimi. Edita. Helsinki.  
Knüpfer, S. ja Puttonen V. 2014. Moderni rahoitus, 7. painos. Talentum. Helsinki.

## 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

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - 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.

### Arviointikriteeri - 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.

## Toimitusketjun hallinta, 3 op - ACF1LZ101C

### 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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Kurssi on virtuaalinen ja opiskelija työskentelee itsenäisesti

Luentovideot ja viikoittaiset tehtävät ovat verkossa.

Kurssiin sisältyy yritysvierailu.

Essee tentti 30 min viikkotehtävien pohjalta verkossa.

### Oppimateriaalit

[www.logistiikanmaailma.fi](http://www.logistiikanmaailma.fi) (tärkein)

Karrus, Kaij 2001, Logistiikka, WSOY

Luentomateriaali Moodlessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Moduuli 1:n tutoriaalit ja yritysraportin.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija tunnistaa keskeisimmät logistiset prosessit

Arviointikriteeri - arvosana 3

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

Opiskelija tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Arviointikriteeri - arvosana 5

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

Opiskelija osaa arvioida toimitusketjun hallintaan liittyvien valintojen vastuullisuutta.

Growing Global, 0 op (GLO1LZ101-1001)

## Globalization and Internationalization, 5 cr - GLO1LZ101A

### Learning objectives

Students become familiar with the globalization of firms. They obtain skills for planning the internationalization of companies

### Contents

Drivers for Globalization

Value chains & networks

Theories of internationalization

International trade

Development of international competitiveness

Market Research & Market entry modes

Team project

### Execution methods

Project counseling and contact lessons. Class-based learning and team project, assignments, and independent work.

If the student has obtained the relevant knowledge and skills elsewhere, for example at work, s/he can demonstrate the knowledge and skills through the RPL process. See MyNet for further RPL information and instructions.

### Learning materials

Hollensen, S. Global Marketing, newest edition, parts I, II & III

or

Any International business textbook published after 2013:

- Wall, S., Minocha, S. and Rees, B. 2016 International Business

- Wild, J.J. and Wild, K.L. 2016 International Business, The Challenges of Globalization.

### Starting level and linkage with other courses

A-part of basic studies module 5 Growing Global. The B-part is Communication and Culture.

### Assessment criteria

Assessment criteria - grade 1

- knows the basic drivers and effects of globalization for firms and is able to identify some of the opportunities and challenges the international business environment poses.

- has a rudimentary knowledge of operation modes in global markets.
- knows the basic principles of internationalizing a firm's value chain and utilizing value networks.
- is able to analyze a SME firm's value chain activity and relate it to a theory or model.

#### Assessment criteria - grade 3

- knows the different drivers and effects of globalization for firms and is able to analyze the opportunities and challenges the international business environment poses.
- has a good knowledge of various operation modes in global markets.
- is familiar with internationalizing a firm's value chain and utilizing value networks.
- is able to participate as part of a team in analyzing the target market and drawing up a basic internationalization plan for a value chain activity of a firm.

#### Assessment criteria - grade 5

- is able to identify the different drivers and effects of globalization for firms and to analyze the relevant opportunities and challenges the international business environment poses.
- has a solid knowledge of various operation modes in global markets.
- has an analytical comprehension of how to internationalize a firm's value chain and utilize value networks.
- is able to analyze the target market by choosing relevant information and draw up a well justified internationalization plan for a value chain activity of a firm.
- is an excellent team player enabling efficient project working

## Communication and Culture, 5 cr - GLO1LZ101B

### Learning objectives

Students develop their communication and culture skills for working in English in multicultural business environments.

The studies represent the B2 level of the Common European Framework in business English skills.

### Contents

Contact classes with quizzes, assignments and independent studies.

### Execution methods

Project counseling and contact lessons. Class-based learning and presentation of the M5 team project, assignments, and independent work.

If the student has obtained the relevant knowledge and skills elsewhere, for example at work, s/he can demonstrate the knowledge and skills through the RPL process. See MyNet for further RPL information and instructions.

### Starting level and linkage with other courses

B-part of basic studies module 5 Growing Global. The A-part is Globalization and Internationalization.

### Assessment criteria

#### Assessment criteria - grade 1

- copes in English in the most typical work and business-related communication situations.
- is aware of the general significance of linguistic and stylistic appropriateness in different types of business communication in English.

- is familiar with the role of English as a global business language.
- knows the basic cultural dimensions affecting international business.

#### Assessment criteria - grade 3

- copes well in English in typical work and business-related communication situations and in more informal work situations.
- is aware of the significance of linguistic and stylistic appropriateness in different types of business communication in English and has a basic conception of the use of language and communication services.
- is familiar with the role of English as a global business language and the underlying linguistic and cultural implications.
- has a general understanding of cultural dimensions affecting business and basic skills to work in a multicultural business environment.

#### Assessment criteria - grade 5

- communicates successfully in English in most work and business-related communication situations and in more informal work situations.
- knows the significance of linguistic and stylistic appropriateness in different types of business communication in English and knows how to access language and communication services.
- is familiar with the role of English as a global business language and is able to analyze the underlying linguistic and cultural implications.
- has a solid understanding of cultural dimensions affecting business and possesses the central skills to work in a multicultural business environment.

## Language Skills, 5 op - GLO1LZ101C

### 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.

Uuden kehittäjä, 0 op (RDI1LZ101-1001)

## Innovaatio-osaaminen, 5 op - RDI1LZ101A

### 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 määrittellä)

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.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- a. Lähiopetustoteutus, jossa siihen liittyvät tehtävät, projektityöskentely ja itsenäinen työskentely sekä tentit
- b. Suunnitelmaan pohjautuva omassa työssä oppiminen (opinnollistaminen).

Oppimateriaalit

Opetuksen yhteydessä jaettavat artikkelit ja muut materiaalit.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

## Myyntin tietojärjestelmät, 5 op - RDI1LZ101B

Osaamistavoitteet

Opiskelija osaa hyödyntää erilaisia myyntin tietojärjestelmiä osana myyntin ammattilaiseksi kehittymistään.

Sisältö

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja siihen liittyvät erilaiset tehtävät, projektityöskentely ja itsenäinen työskentely sekä tentit.

Oppimateriaalit

Opintojaksolla tarvittavat oppimateriaalit jaetaan Moodlessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija (tunnistaa, tietää)

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

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arviointitavat ilmoitetaan opintojakson alussa kullakin toteutuksella.

## Analysointiosaaminen, 5 op - RDI1LZ101C

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 määrittellä)

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 kehittämissuhteita.

Sisältö

Analysointiosaaminen on osa uuden kehittäjä -moduulia.

Uuden kehittäjä -moduulin osat:

Innovaatio-osaaminen 5 op (RDI1LZ101A)

Myyntin tietojärjestelmät 5 op (RDI1LZ101B)

Analysointiosaaminen 5 op (RDI1LZ101C)

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

a. Lähiopetustoteutus, jossa siihen liittyvät tehtävät, projektityöskentely ja itsenäinen työskentely sekä tentit

b. Suunnitelmaan pohjautuva omassa työssä oppiminen (opinnollistaminen).

Oppimateriaalit

Opetuksen yhteydessä jaettavat artikkelit ja muut materiaalit.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

SUUNTAUTUMISOPINNOT, 0 op (SLZ-1001)

Palveluiden tuotteistaminen ja monikanavainen myynti, 0 op (SEL3LZ101-1001)

## Palveluiden tuotteistaminen, 5 op - SEL3LZ101A

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja projekti

Oppimateriaalit

Erikseen toteutuksen yhteydessä annettava materiaali

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

Arviointikriteeri - arvosana 1

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

Arviointikriteeri - 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 määriteltyihin kanaviin

Arviointikriteeri - arvosana 5

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

## Monikanavainen myynti, 5 op - SEL3LZ101B

### 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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus, ryhmätyö ja itsenäiset tehtävät

### Oppimateriaalit

Erikseen toteutuksen yhteydessä annettava materiaali.

### 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

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - arvosana 5

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

## Tavoitteellinen itsensä johtaminen, 5 op - SEL3LZ101C

### 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  
Tunneälykykyys ja psykologiset tekijät muutoksessa  
Valmennus uudistumisen/muutoksen tukena  
Organisaation uudistumiskykyyn vaikuttavat tekijät

### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus, itsenäiset tehtävät, jotka kootaan portfolioon, ryhmätyönä tehtävä referaatti, esitys sekä käsitteellinen yhteenveto kurssin aiheista.

### Oppimateriaalit

Toteutuksen yhteydessä erikseen mainittu materiaali.  
Opiskelijoiden kirjareferaatit ja esitykset.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - 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 seurata niitä säännöllisesti

Osaa arvioida itsensä johtamiseen liittyvien taitojen ja niiden kehittymistä.

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

Arviointikriteeri - 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

21 päivää yritysmyyntissä, 0 op (SEL4LZ101-1001)

## 21 päivää yritysmyyntissä, 10 op - SEL4LZ101A

### Osaamistavoitteet

21 päivää yritysmyyntissä –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 toimistotyöaika.

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 yritysmyyntissä on yksi kokonaisen moduuli SEL4LZ101A

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Työskentelypäivät yrityksessä

Lähiopetus ja yhteiset seminaarit

Itsenäinen opiskelu ja tehtävien suoritus

Urasuunnittelu

Opintojakso muodostuu työskentelypäivistä yrityksessä ja yhteisistä seminaareista, joissa yritystyöskentelyn kokemuksia jaetaan. Itsenäinen opiskelu muodostuu yhteisiin seminaareihin valmistautumisesta, päiväkirjan ja oppimisraportin kirjoittamisesta ja annettujen tehtävien kuten urasuunnittelutehtävien suorittamisesta.

Yritystyöskentelytuntien määrä voi hieman vaihdella eri lukukausina kausille sijoittuvien juhlapyhien johdosta.

Opintojakson kokonaisarvosana muodostuu seuraavasti:

Yritystyöskentelypäivien arvosana 30 %

Yhteisöllisyys 30 %

Oppimisraportti 40 %

Opintojakson suoritus edellyttää yritystyöskentelypäivien suorittamista, yhteisiin seminaareihin osallistumista sekä oppimisraportin ja hyväksytyn työkansion toimittamista.

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Opintojakso on mahdollista suorittaa vaihtoehtoisella tavalla.

Työelämäyhteydet

Opiskelijat työskentelevät opintojakson kumppaniyritysten ohjauksessa. Yrityksiä opintojaksolla on opiskelijamäärästä riippuen noin 20-30.

[Oppimateriaalit](#)

Verkossa oleva ja lähitunneilla jaettava materiaali.

[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](#)

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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

Konsultatiivinen myynti, 0 op (SEL4LZ102-1001)

## Konsultatiivinen myynti, 7 op - SEL4LZ102A

### Osaamistavoitteet

Konsultatiivinen myynti-moduulissa opiskelija perehtyy ratkaisumyynnin ja ostotoiminnan prosesseihin ja neuvottelukäytäntöihin sekä sopimus juridiikkaan. 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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus  
Teemakeskustelut  
Roolipeli  
Vierailijaluennot  
Case-esimerkit

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

### Oppimateriaalit

Sanna Pykäläniemi (2017) Many to many myynnin tunnuspiirteet  
Emmi Kaikkonen (2018) The Global Account Management and Challenges  
Petteri Laine Myynnin anatomia  
Diana Woodburn and Malcolm McDonald, Key Account Management: the definitive guide, 2011. Wiley.

### 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

Arviointikriteeri - 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 ostapuolen edustajaa ja myyjää mukana
- tunnistaa joiltakin osin Key Account Managementin erityispiirteet ja KAM:in työnkuvan
- hahmottaa vaativaa ratkaisumyöntityötä 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 ostapuolen edustajaa ja myyjää mukana.

Arviointikriteeri - 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 ostapuolen edustajaa ja myyjää mukana
- tunnistaa Key Account Managementin erityispiirteet ja KAM:in työnkuvan
- hahmottaa vaativaa ratkaisumyöntityötä 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 ostapuolen edustajaa ja myyjää mukana.

Arviointikriteeri - 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 ostapuolen 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 ratkaisumyöntityötä 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 ostapuolen edustajaa ja myyjää mukana.

## Myyntin juridiikka, 3 op - SEL4LZ102B

### 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)  
Myyntin 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

### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus  
Roolipeli

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

### 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

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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.

Strategiat ja myynnin johtaminen, 0 op (SEL4LZ103-1001)

## Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen, 5 op - SEL4LZ103A

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Moduuli koostuu myynnin johtaminen ja strategiat -osioista.

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

Oppimateriaalit

Hitt, Michael A. & Ireland, R. Duane & Hoskisson, Robert. E. 2005. Strategic Management. Competitiveness and Globalization. Thomson

Lynch R. 2006. Corporate Strategy Prentice Hall

Porter, Michael E. 2004. Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors. New York: London, Free



Payne, A. 2006. Handbook of CRM. Achieving the Excellence in Customer Management. Butterwoth-Heinemann

Johnson, Gerry & Whittington, Richard & Scholes, Kevan. 2011. Exploring Strategy: Text & Cases. 9th edition. Prentice Hall.

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

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - 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

Arviointikriteeri - 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

## Myynnin johtaminen, 5 op - SEL4LZ103B

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

Myyntin 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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Moduuli koostuu myynnin johtaminen ja strategiat -osioista.

Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla. Katso ohjeet AHOT-menettelyyn opiskelijan intrasta (Mynet).

## Oppimateriaalit

Cron L. William & DeCarlo Thomas E, Sales Management, Concepts and Cases (2010), Willey

Jobber D, & Lancaster G. (2009): Selling and Sales Management, Pearson.

Hyppänen, R. 2007. Esimiesosaaminen - Liiketoiminnan menestystekijä. Edita.

Järvinen, P. 2012. Onnistu esimiehenä. SanomaPro. Helsinki

Kuusela, S. 2012. Esimiehen vuorovaikutustaidot. SanomaPro. Helsinki

Laine, N. & Surakka, T. 2011. Käsikirja ammattimaiseen esimiestyöhön

+ luennoilla jaettava materiaali

## 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

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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.

Arviointikriteeri - 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.

VAPAASTI VALITTAVAT, 24 op (MYYNTIFREE-1001)

Ruotsin kieli, 0 op (MYYNTIFREE-1002)

## Ruotsin valmentavat opinnot, 5 op - SWE8LZ101

### 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 viitekehyksen 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

### Oppimateriaalit

Opiskelumuniste SWE8LH101-3014 Ruotsin valmentavat opinnot 2019 Oksanen Edellä mainittu opiskelumuniste on vain minun, Antti Oksanen, kertauskurssilla. Se tulee Moodleen sähköisessä muodossa ja opiskelijoiden tulee tulostaa se itselleen ja tuoda se mukanaan tunnille. Alla mainittua oppikirjaa ei tarvitse hankkia, mutta siitä voi olla apua joidenkin tehtävien tekemisessä. Oppikirja: Sari Hanska-Aare, Marit Keränen, Kirsi Lehtoviita, Mia Pirttilä: Gå med vinst! Affärssvenska för högskolor. EDITA 2014, 2015 Alla mainitulla sivustolla on koottuna ruotsin kieliopin kaikki keskeiset seikat esimerkein selitettynä. Grunderna i svenska språket. Att läsa, skriva och kommunicera bättre. [www.http://www.grundenisvenska.se/](http://www.grundenisvenska.se/) Alla mainitulla sivustolla on opiskeluvideoita aivan laidasta laitaan, käytännön kielenkäytöstä kieliopin moniin yksityiskohtiin Svenska för alla - SFI - Steg/Learning steps [www.https://swedish-for-all.se/sfi-steg-learning-steps/](https://swedish-for-all.se/sfi-steg-learning-steps/)

### Lisätiedot

Pakollinen ruotsin tasotestistä hylätyn arvosanan saaneille

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksytty-hylätty.

Arvosana hyväksytty (taitotaso A2–B1)

Opiskelija hallitsee ruotsin kielen perusrakenteet ja -sanaston, osaa viestiä pääosin ymmärrettävästi

tutuissa viestintätilanteissa. Hän on perehtynyt Pohjoismaihin ja niiden kulttuuriin erityispiirteisiin.

Arvosana hylätty (taitotaso A1)

Opiskelija käyttää perusrakenteitakin puutteellisesti ja hänen sanavarastonsa on niin suppea, että hän ei kykene vuorovaikutukseen tutuissakaan viestintätilanteissa. Opiskelijan tuotos on niukkaa ja pääsisällön ymmärtäminen muille osapuolille hyvin vaikeaa tai mahdotonta.

Englannin kieli, 0 op (MYYNTIFREE-1003)

## Englannin valmentavat opinnot, 3 op - ENG8LZ101

### Osaamistavoitteet

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

### Sisältö

Englannin keskeiset peruskielioppirakenteet

Liike-elämän perussanasto

Suulliset ja kirjalliset liike-elämän peruskielenkäyttötilanteet

### Oppimateriaalit

Lönnrot, I. 2008 (tai uudempi painos). Practice First. Edita.

Muu opettajan jakama materiaali.

Verkkototeutuksella materiaalit löytyvät Moodlesta.

### Lisätiedot

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen työskentely 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Opintojaksosta on olemassa myös verkkototeutus.

### 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.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Opintojakson suorittaminen hyväksytysti edellyttää kaikkien oppimistehtävien ja tenttien hyväksyttyä suorittamista sekä aktiivista osallistumista opetukseen.

Arvosana hyväksytty (taitotaso väh. B1)

Opiskelija hallitsee kielen perusrakenteet ja -sanaston, osaa viestiä pääosin ymmärrettävästi tavanomaisissa työelämän viestintätilanteissa.

Arvosana hylätty (taitotaso alle B1)

Opiskelija käyttää perusrakenteita puutteellisesti ja hänen sanavarastonsa on suppea. Vuorovaikutus tavanomaisissa työelämän viestintätilanteissa tuottaa hankaluuksia.

Työvälineet ja matematiikka, 0 op (MYYNTIFREE-1008)

## Matematiikan valmentavat opinnot, 3 op - MAT8LZ101

### 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

### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja siihen liittyvät tehtävät ja tentti

Haaga-Helian opintojaksoihin sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointitehtävä.

### Oppimateriaalit

Saaranen, P., Koltola, E. & Pösö, J. 2016 tai 2017. Liike-elämän matematiikka. Edita. Helsinki. Saatavissa luvuittain myös e-kirjana.

Excel-ohjelma.

Oheislukemistona: Saaranen, P., Koltola, E. & Pösö, J. 2015. Merkonomien matematiikka. Edita. Helsinki.

Muu opettajan ilmoittama materiaali.

### 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

Arviointikriteeri - arvosana 1

Osa hyvin kolme arvioinnin kohteena olevista sisällön aihealueista, prosenttilaskua painottaen.

Suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.

Arviointi: Tentti ja viikoittaiset oppimistehtävät 100 %.

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Osa hyvin kaksi arvioinnin kohteena olevista sisällön aihealueista, prosenttilaskua painottaen.

Suoriutuu rutiininomaisista sovellustilanteista.

TYÖHARJOITTELU, 0 op (MYYN TIPLA-1001)

Perusharjoittelu, 0 op (PLA6LZ101-1001)

## Asiakaspalveluharjoittelu, 7.5 op - PLA6LZ101A

Osaamistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teoretietoja 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.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamisen menettelyä (AHOT) HAAGA-HELIAn ohjeen mukaisesti.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Opiskelija toimittaa työharjoittelun päätyttyä työharjoittelun ohjaajalle ohjeiden mukaisesti laaditun raportin tai raportoi suullisesti ohjeen mukaan. Työharjoittelun arviointina on hyväksytty/hylätty.

## Puhelinmyyntiharjoittelu, 7.5 op - PLA6LZ101B

Osaamistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teoretietoja 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 yritysmynnin 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 yritysmynnin 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.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT) Haaga-Helian ohjeen mukaisesti.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksyty/hylätty

Opiskelija toimittaa työharjoittelun päätyttyä työharjoittelun ohjaajalle ohjeiden mukaisesti laaditun raportin tai raportoi suullisesti ohjeen mukaan. Työharjoittelun arviointina on hyväksyty/hylätty.

Suuntautumisharjoittelu, 0 op (PLA6LZ102-1001)

## Ratkaisumyyntiharjoittelu, 15 op - PLA6LZ102A

Osaamistavoitteet

Opiskelija

- osaa hankkia itselleen harjoittelupaikan
- tutustuu opiskeltavaa tutkintoa vastaaviin tehtäviin yrityksissä
- osaa soveltaa oppimiansa teoretietoja 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 yritysmynnin 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 yritysmynnin 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

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT) Haaga-Helian ohjeen mukaisesti.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Harjoitteluosiota vastaavat suoritukset opinnoissa ja osallistuminen työharjoitteluohjaajan järjestämään työharjoitteluinfoon.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Opiskelija toimittaa työharjoittelun päätyttyä työharjoittelun ohjaajalle ohjeiden mukaisesti laaditun raportin tai raportoi suullisesti ohjeen mukaan. Työharjoittelun arviointina on hyväksytty/hylätty.

OPINNÄYTETYÖ, 0 op (THELZ-1001)

## Tutkimustyön perusteet ja menetelmät, 3 op - THE7LZ101

Osaamistavoitteet

Tuntee opinnäytetyön tekemiseen liittyvät keskeiset käsitteet ja prosessit.

Osa käyttää ja soveltaa tyypillisimpiä kehittämismenettelyjä sekä laadullisia ja määrällisiä tiedonhankinta- ja analyysimenetelmiä

Osa 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 viitekehysten laatiminen

-Tiedonhankintamenetelmät

-Analyysimenetelmät

-Tutkimusraportin rakenne ja kirjoittaminen

-Tutkimuksen luotettavuus, pätevyys ja etiikka

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojakso muodostuu lähiopetustunneista ja itsenäisestä työskentelystä, yhteensä 81 h opiskelijan työtä. Opetusmenetelminä käytetään luentoja, pienryhmätyöskentelyä ja esimerkkitapauksia.

Oman oppimisen arviointi 1 h.

Opintojaksolla noudatetaan aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamisenmenettelyä (AHOT) erikseen annettavan ohjeen mukaan

Oppimateriaalit

Kurssin aikana erikseen annettava materiaali

Opinnäytetyön ABC-ohjeet

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelijan tulee olla opinnoissaan syventävässä vaiheessa.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

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

Arviointikriteeri - arvosana 3

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

Arviointikriteeri - arvosana 5

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

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

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

## Opinnäytetyö, vaihe 1, 5 op - THE7HH901

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

- 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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opetusmenetelmät ja ohjaus

- Luennot
- Harjoitustehtävät
- Ryhmäohjaus
- Henkilökohtainen ohjaus
- Itsenäinen työskentely

Oppimateriaalit

MyNetin opinnäytetyösivujen materiaali,

Lähiopetuksen materiaalit Moodlessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Koulutusohjelman määrittelemät opinnot.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri, 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.

## Opinnäytetyö, vaihe 2, 5 op - THE7HH902

Osaamistavoitteet

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

## Sisältö

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

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- ohjaustapaamiset ja yhteydenpito ohjaajaan
- työelämä- ja/tai asiantuntijayhteistyö
- raportin kirjoittaminen

Oppimateriaalit

- MyNetin opinnäytetyöohjeistus
- Koulutusohjelmakohtaiset ohjeet

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opinnäytetyön vaihe 1/3 on suoritettu.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Suoritusvaiheessa merkitään hyväksytty/hylätty koulutusohjelman tavoitteiden mukaisesti.

H-merkintä korvataan opinnäytetyön arvosanalla, kun työ on arvioitu.

## Opinnäytetyö, vaihe 3, 5 op - THE7HH903

Osaamistavoitteet

Osa tuottaa työstään selkeän ja ohjeita noudattavan.

Hallitsee projektityöskentelyn.

Sisältö

- raportin viimeistely
- työn julkaisu

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- ohjaustapaamiset ja yhteydenpito ohjaajaan
- työelämä- ja/tai asiantuntijayhteistyö
- raportin kirjoittaminen

Oppimateriaalit

- MyNetin opinnäytetyöohjeistus
- Koulutusohjelmakohtaiset ohjeet

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

Arviointikriteeri - arvosana 1

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 3

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

Arviointikriteeri - arvosana 5

Kts. arviointikriteerit MyNetissä

## Pasilan ja Malmin vapaasti valittavat opinnot

Myynti

### Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun, 3 op - SEL8LZ001

Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on valmentaa ja valita osallistujat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa järjestettävään myyntikilpailuun. Valmennus ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä lisäävät valmiuksia vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön.

Sisältö

Opintojaksolla harjoitellaan erilaisten roolipelitilanteiden avulla asiakkaan kohtaamista.

Opintojaksolla harjoituksissa käytettävä myytävä ratkaisu on sama kuin sen vuoden Best Seller Competition -myyntikilpailun pääponsorin määrittelemä ratkaisu. Opintojaksolla käsiteltäviä aiheita ovat:

Myytävään ratkaisuun perehtyminen

Valmistautuminen asiakastapaamiseen

Asiakaskohtaamisen aloitus ja luottamuksen rakentaminen

Tarvekartoitus

Ratkaisun esittäminen

Asiakkaan kysymysten ja huolien käsittely

Tapaamisen päättäminen ja jatkosta sopiminen

Opintojakson lopussa järjestetään Best Seller Competition -myyntikilpailun karsintakilpailu, jonka perusteella valitaan Haaga-Helian edustajat varsinaiseen myyntikilpailuun.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus 32 h

Itsenäinen opiskelu 48 h

Oman oppimisen arviointi 1 h

Lähiopetuksessa käydään myyntikeskustelu läpi vaihe vaiheelta ja harjoitellaan suorituksia roolipelin avulla. Itsenäinen työskentely muodostuu myytävän ratkaisun ja sen kilpailijoiden ratkaisujen opiskelusta sekä määriteltyjen tehtävien suorituksesta ja karsintakilpailuun valmistautumisesta itsenäisesti harjoittelemalla.

Oppimateriaalit

Rackham Neil. 2003. SPIN Selling. Gower

Rackham Neil. The SPIN Selling Fieldbook. Practical tools, methods, exercises and resources

McGraw-Hill

Muu opettajan jakama materiaali

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on M3 Asiakasosaajamoduulin osan CUS1LZ101A Myynti- ja palvelutaidot suoritus tai vastaavien opintojen suoritus.

## Osallistuminen Best Seller Competition -myyntikilpailuun, 1 op - SEL8LZ002

Osaamistavoitteet

Opintojakson opiskelijat osallistuvat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun kilpailijana.

Valmennus kilpailijaksi ja kilpailu antavat mahdollisuuden myyntitaitojen kehittämiseen työelämää varten sekä lisäävät valmiuksia ja taitoja työllistymiseen vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön.

Opiskelijat saavat opintojakson aikana kokemuksen myyntikilpailuun osallistumisesta tai sen toteutuksesta.

Sisältö

Opintojakso muodostuu kilpailijoiden osalta valmistautumisesta ja kilpailuun osallistumisesta. Opintojakson aikana hiotaan yksittäisen opiskelijan kilpailusuoritusta tavoitteena tehdä kilpailussa arvioitavat asiat näkyviksi.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus 16 h (sisältäen kilpailupäivän)

Itsenäinen opiskelu 11 h

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntikilpailuun kilpailijana osallistuminen edellyttää Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun SEL8LZ001 -opintojakson suorittamista. Kilpailuun osallistujat karsitaan opintojakson lopussa järjestettävän karsintakilpailun perusteella. Karsintakilpailuun voivat osallistua myös valmentavan opintojakson edellisenä vuonna suorittaneet.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytyt/hylätty

Opintojakson suoritus edellyttää Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistumista kilpailijana.

Arviointi on hyväksytty/hylätty.

## Coaching for the European Sales Competition, 2 cr - SEL8LZ003

### Learning objectives

The learning objective of the course is to coach and select the participants to the European Sales Competition. Coaching and the competition provide an opportunity to develop students' sales skills.

### Contents

The course is based on role plays of how to act in a face-to-face sales meeting.

The solution (product) to be sold is the same as in the European Sales Competition. Topics of the course include:

- Getting acquainted to the solution to be sold
- Getting prepared to meeting a potential customer
- Opening and building rapport and trust
- Need identification
- Presentation of the solution
- Handling objections and concerns
- Closing and agreeing on the next steps

In the end of the course a qualifying sales competition will be held. Based on it the representatives of Haaga-Helia will be chosen to the European Sales Competition.

### Execution methods

- Contact sessions 24 h
- Independent learning 29 h
- Assessing own learning 1 h

In the contact sessions the sales process will be gone through step by step and performed in the role plays. Independent learning consists of getting acquainted with the solution and its competitors, and getting prepared for the qualifying competition.

### Starting level and linkage with other courses

For international and Globba students the course B2B Sales Skills should be completed.

Maximum number of students in the course is 20.

Participating in the European Sales Competition, 1 cr - SEL8LZ004

Participating in the Southeast Asian Sales Competition, 1 cr - SEL8LZ005

Myyntin kansainvälinen viikko, 3 op - SEL8LZ006

Johdatus liiketalouden ammattikorkeakouluopiskeluun: markkinointi ja myynti, 2 op - SEL8LZ108

#### Osaamistavoitteet

3AMK ammattikorkeakouujen pääkaupunkiseudun 2. asteen opiskelijoille suunnattu kurkistuskurssi yhteistyössä TATin Bisneskurssien kanssa. Kurkistuskurssilla ”Johdatus liiketalouden ammattikorkeakouluopiskeluun: markkinointi ja myynti 2 op” tutustutaan liiketalouden ammattikorkeakouluopiskeluun sekä markkinoinnin ja myynnin perusteisiin ja ajankohtaisiin teemoihin.

#### Sisältö

Kurssilla on kolme lähtitapaamista, joissa tutustutaan pääkaupunkiseudun ammattikorkeakouluhin Haaga-Heliaan, Laureaan ja Metropoliaan. Jokaisella ammattikorkeakoululla campustutustumisen lisäksi ohjelmassa on lyhyt asiantuntijaluento liiketalouden teemoihin liittyen. Opiskelussa käytetään TAT-Bisneskurssin oppimisympäristöä ja tehtäviä.

#### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Kurssin teemana on markkinointi ja myynti. Markkinoinnin tehtävänä on ymmärtää asiakkaiden tarpeita ja auttaa yritystä vastaamaan näihin tarpeisiin tuotteilla, jotka on hinnoiteltu oikein ja joista asiakas saa markkinointiviestinnän avulla tarvitsemaansa tietoa oikea-aikaisesti. Myynnin osalta kurssilla keskitytään myyntitekniikoihin sekä ratkaisumyyntiin, jolla tarkoitetaan asiakkaiden tarpeisiin vastaamista luottamusta herättäen. Lähiopetuksessa keskitytään ajankohtaisiin ilmiöihin ja teemoja käsitellään ammattikorkeakouluopiskelun moton ”teoriaa ja käytäntöä sopivassa suhteessa” mukaisesti, lupaavat koordinaattorit sekä toivottavat kaikki opinnoista kiinnostuneet opiskelijat mukaan kurkistuskurssille.

#### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Osallistuminen lähtitapaamisiin ja pakollisten tehtävien suorittaminen oppimisalustalla.

K-Mestarimyyjäkoulutus, 3 op - SEL8LZ107

#### Osaamistavoitteet

Opiskelun tavoitteena on tutustuttaa opiskelijoita vähittäiskaupan maailmaan sekä K-ryhmään työnantajana.

#### Sisältö

Opiskelun teemat vaihtuvat vuosittain. Katso teemat ja tarkemmat tiedot kyseisin vuoden toteutussuunnitelmasta.

#### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opiskelun aikana perehdytään verkkokoulutuksiin ja tehdään verkossa tehtäviä.



Oppimateriaalit

Opiskelumateriaaleina käytetään K-ryhmän verkkokoulutuksia ja K-ryhmän nettisivuja.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei edeltävyyssehtoja.

## Myyntiajattelua asiantuntijalle, 5 op - SEL8LZ109

Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on että opiskelija kehittää opiskelun aikana henkilökohtaisia tavoitteellisen kohtaamisen osaamista. Osaaminen on tietoa, taitoa ja asennetta. Kohtaamisaosaamista tarvitaan kaikessa asiantuntijatyössä, ei pelkästään myyntityössä. Sitä tarvitaan kaikissa tilanteissa, jossa halutaan toisen ymmärtävän oman idean, projektin tai oman osaamisen hienous ja yhteistyön mahdollisuus arvonn syntymiseen ostajalle.

Sisältö

Opintojakson keskeisiä sisältöjä:

Muuttuva myyntityö

Asenne myyntityössä

Erilaisuus hyvän yhteistyön pohjana

Myynti- ja ostoprosessi

Tavoitteellisen kohtaamisen anatomia ja tekniikat eri vaiheissa

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opiskelu tapahtuu pääasiallisesti verkossa. Opiskelu muodostuu lähiopetuksesta, itsenäisestä opiskelusta, ryhmätyöstä ja roolipeleistä.

Teoriaa opiskellaan asiantuntijaluentojen ja verkkotapaamisten avulla. Keskeinen teoria työstetään itsenäisesti tutkielmaksi.

Henkilökohtaisen taidon kehittäminen toteutetaan pääasiassa verkon yli toteutettavina yksi yhdelle - ja monta monelle -roolipeleinä.

Oppimateriaalit

Määritellään myöhemmin

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei etukäteisvaatimuksia

Pasilan ja Malmin vapaasti valittavat opinnot

Kieliopinnot

## Conversation in English, 3 cr - ENG8LH102

Learning objectives

The aim is to enhance and deepen students' abilities and confidence in using spoken English for business purposes.

## Contents

During the course, the student will develop in

- face-to-face communication and negotiation in multicultural work settings
- delivering various kinds of spoken business messages (e.g. work process descriptions/discussions, informal business occasions)
- producing effective written / visual support materials for spoken messages
- structuring messages and organizing information effectively for spoken purposes
- using nonverbal skills during spoken encounters
- using English pronunciation toward desired communication goals

The course corresponds to the B2 level of the Common European Framework.

## Execution methods

Independent studies 81 h

Contact lessons 32-48 h

Individual and group assignments 33-49 h

## Assessment criteria

Assessment criteria - grade 1

Classroom performance, written and spoken assignments, and the final demonstration are at a passable level.

Assessment criteria - grade 3

Written and spoken assignments, the final demonstration and classroom performance are at a good level. The student demonstrates an emerging ability for autonomous development.

Assessment criteria - grade 5

Classroom performance, written and spoken assignments, and the final demonstration are at an excellent level. The student is clearly capable of autonomous development.

## English Writing Course on the Web, 3 cr - ENG8LH103

### Learning objectives

The course is aimed at those who wish to improve their written expression in business English.

### Contents

Producing English text related to business life, such as writing summaries and reports.

Receiving feedback on texts and learning how to edit them linguistically and stylistically.

Learning to use dictionaries, other tools and source materials.

Written assignments, including feedback and editing, and grammar and vocabulary tasks.

### Execution methods

Independent web-based studies.

### Learning materials

To be announced at the beginning of the course; distributed via Moodle.

### Further information

No contact lessons, no exam.

### Starting level and linkage with other courses

The course corresponds to the B2 level of the Common European Framework.

Recommended prior studies: the Growing Global module (or comparable).

### Assessment criteria

#### Assessment criteria - grade 1

The student understands the most central grammatical rules of English and can apply them to his/her writing. S/he knows the basics of looking up advice for idiomatic expressions. S/he has a general understanding of the importance of textual consistency and accuracy. S/he can build basic structurally correct sentences in English and produce matter-of-fact text with some assistance.

#### Assessment criteria - grade 3

The student knows the central grammatical rules of English and can apply them to his/her writing. S/he knows how to look up advice for idiomatic expressions. S/he has a good understanding of the importance of textual consistency and accuracy. Generally, s/he can build structurally correct sentences in English and produce matter-of-fact text independently.

#### Assessment criteria - grade 5

The student has a command of a wide range of grammatical rules of English. S/he can apply them to his/her writing without problems. S/he is skilled in looking up advice for idiomatic expressions if the need arises. S/he has a thorough understanding of the importance of textual consistency and accuracy. S/he can build structurally correct sentences in English and produce matter-of-fact text independently and creatively.

## Diskutera på svenska, 3 op - SWE8LH102

### Osaamistavoitteet

Opintojakson suoritettuaan opiskelija rohkaistuu keskustelemaan ruotsin kielellä sekä arkielämään sekä työelämään liittyvissä tilanteissa. Opiskelija myös kehittää kykyään ilmaista mielipiteensä ruotsiksi.

### Sisältö

Opintojaksolla harjoitellaan valmistautumista ja osallistumista erilaisiin käytännön keskustelutilanteisiin sekä tutustutaan ruotsinkieliseen materiaaliin. Opintojaksolla osallistutaan keskusteluihin eri rooleissa, kuten yleisön jäsenenä, keskustelun vetäjänä ja esitelmöijänä. Tilaisuuksiin valmistaudutaan tutustumalla aiheeseen ja siihen liittyvään sanastoon.

## Ranska 2, 5 op - FRE4LH102

### Osaamistavoitteet

Opinnot kehittävät suullisia taitojasi perustasolta eteenpäin, perusrakenteiden osaamisesi syvenee ja arki- sekä työtilanteiden sanavarastosi laajenee. Pystyt tulkitsemaan ja kirjoittamaan lyhyitä tekstejä. Kieli- ja kulttuuriosaamisesi kehittyy tasolle, jolle voit alkaa rakentaa kielen osaamista työkielenä. Eurooppalaisen viitekehyksen tavoitetasosi on A1–A2.

### Sisältö

- Arkielämään ja työtilanteisiin liittyvä sanasto
- Kielen perusrakenteiden osaamisen syventäminen
- Suulliset perustaidot

- Kirjoitetun kielen taitojen syventäminen
- Kulttuuriosaamisen syventäminen

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopinnot

Osittain virtuaaliset opinnot

Muut mahdolliset toteutustavat

Oppimateriaalit

Ilmoitetaan opintojakson alkaessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ranska 1 -opintojakso (5 op) tai vastaavat tiedot.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija

- osaa toimia rajoitetusti suullisissa perustilanteissa.
- osaa kielen perusrakenteita mutta tarvitsee tukea niiden käyttämisessä.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa melko rajoitetusti.
- osaa tulkita ja kirjoittaa joitakin lyhyitä tekstejä itsenäisesti mutta tarvitsee usein apua.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan rajoitetusti.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa melko sujuvasti.
- osaa pääosin kielen perusrakenteet.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa riittävästi.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä pääosin itsenäisesti.
- osaa usein soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan uusissa tilanteissa.

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa sujuvasti.
- osaa kielen perusrakenteet hyvin.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa hyvin.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä itsenäisesti.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan luontevasti uusissa tilanteissa.

## Espanja 2, 5 op - SPA4LH102

Osaamistavoitteet

Opinnot kehittävät suullisia taitojasi perustasolta eteenpäin, perusrakenteiden osaamisesi syvenee ja arki- sekä työtilanteiden sanavarastosi laajenee. Pystyt tulkitsemaan ja kirjoittamaan lyhyitä tekstejä. Kieli- ja

kulttuuriosaamisesi kehittyä tasolle, jolle voit alkaa rakentaa kielen osaamista työkielenä. Eurooppalaisen viitekehyksen tavoitetasosi on A1–A2.

#### Sisältö

- Arkielämään ja työtilanteisiin liittyvä sanasto
- Kielen perusrakenteiden osaamisen syventäminen
- Suulliset perustaidot
- Kirjoitetun kielen taitojen syventäminen
- Kulttuuriosaamisen syventäminen

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopinnot

Osittain virtuaaliset opinnot

Muut mahdolliset toteutustavat

#### Oppimateriaalit

Ilmoitetaan opintojakson alkaessa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Espanja 1 -opintojakso (5 op) tai vastaavat tiedot.

#### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Opiskelija

- osaa toimia rajoitetusti suullisissa perustilanteissa.
- osaa kielen perusrakenteita mutta tarvitsee tukea niiden käyttämisessä.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa melko rajoitetusti.
- osaa tulkita ja kirjoittaa joitakin lyhyitä tekstejä itsenäisesti mutta tarvitsee usein apua.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan rajoitetusti.

Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa melko sujuvasti.
- osaa pääosin kielen perusrakenteet.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa riittävästi.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä pääosin itsenäisesti.
- osaa usein soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan uusissa tilanteissa.

Arviointikriteeri - arvosana 5

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa sujuvasti.
- osaa kielen perusrakenteet hyvin.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa hyvin.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä itsenäisesti.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan luontevasti uusissa tilanteissa.

## Saksa 2, 5 op - GER4LH102

### Osaamistavoitteet

Opinnot kehittävät suullisia taitojasi perustasolta eteenpäin, perusrakenteiden osaamisesi syvenee ja arki- sekä työtilanteiden sanavarastosi laajenee. Pystyt tulkitsemaan ja kirjoittamaan lyhyitä tekstejä. Kieli- ja kulttuuriosaamisesi kehittyy tasolle, jolle voit alkaa rakentaa kielen osaamista työkielenä. Eurooppalaisen viitekehyksen tavoitetasosi on A1–A2.

### Sisältö

- arkielämään ja työtilanteisiin liittyvä sanasto
- kielen perusrakenteiden osaamisen syventäminen
- suulliset perustaidot
- kirjoitetun kielen taitojen syventäminen
- kulttuuriosaamisen syventäminen

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

### Lähiopinnot

Osittain virtuaaliset opinnot

Muut mahdolliset toteutustavat

### Oppimateriaalit

Ilmoitetaan opintojakson alkaessa

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Saksa 1 -opintojakso ( 5 op) tai vastaavat tiedot

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Opiskelija

- osaa toimia rajoitetusti suullisissa perustilanteissa.
- osaa kielen perusrakenteita mutta tarvitsee tukea niiden käyttämisessä.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa melko rajoitetusti.
- osaa tulkita ja kirjoittaa joitakin lyhyitä tekstejä itsenäisesti mutta tarvitsee usein apua.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan rajoitetusti.

Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa melko sujuvasti.
- osaa pääosin kielen perusrakenteet.
- hallitsee arki- ja työtilanteiden sanastoa riittävästi.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä pääosin itsenäisesti.
- osaa usein soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan uusissa tilanteisissa.

Arviointikriteeri - arvosana 5

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa sujuvasti.
- osaa kielen perusrakenteet hyvin.
- hallitsee arki- sekä työtilanteiden sanastoa hyvin.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä itsenäisesti.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan luontevasti uusissa tilanteissa.

## Saksan kulttuurin ja kielialueen tuntemus, 3 op - GER8LH102

### Osaamistavoitteet

Opiskelija kehittää ja syventää kieli-, viestintä- ja kulttuuriosaamistaan. Hän parantaa varsinkin viestinnällistä suullista kielitaitoaan ja valmiuksiaan opiskella ja työskennellä saksankielisissä maissa.

Opiskelijan kansainvälinen osaaminen ja verkosto vahvistuvat ja hän rohkaistuu hakemaan pidempään opiskelijavaihtoon saksankieliselle alueelle.

### Sisältö

- saksan kielen murrealueet
- Saksan ja Itävallan maantuntemus ja kulttuuriset erityispiirteet
- suullisen harjoitukset
- museokäynnit
- yritysvierailut
- partnerikouluvierailu
- päiväretki

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja opintomatka

### Oppimateriaalit

Ilmoitetaan opintojakson alkaessa.

### Lisätiedot

Opintomatka toteutetaan intensiiviviikolla ja lähiopetus ennen opintomatkaa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Saksa 1 ja Saksa 2 -opintojaksot tai vastaavat tiedot

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija on läsnä joillakin opintomatkaa edeltävillä lähiopetuskerroilla ja opintomatkaan sisältyvillä vierailuilla sekä lähiopetuskerroilla. Hän tarvitsee usein muiden tukea ja ohjausta ja edustaa Haaga-Heliana tyydyttävästi.

Opiskelijan palauttamassa portfolioissa on useita sisällöllisiä, kielellisiä ja ulkoasun viimeistelyyn liittyviä puutteita.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija on läsnä ja aktiivinen opintomatkaa edeltävillä lähiopetuskerroilla ja opintomatkaan sisältyvillä vierailuilla sekä lähiopetuskerroilla. Hän on useimmiten omatoiminen, positiivinen ja kannustava ja edustaa Haaga-Heliana esimerkillisesti.

## Venäjä 2, 5 op - RUS4LH102

### Osaamistavoitteet

Opinnot kehittävät suullisia taitojasi perustasolta eteenpäin, perusrakenteiden osaamisesi syvenee ja arki- sekä työtilanteiden sanavarastosi laajenee. Pystyt tulkitsemaan ja kirjoittamaan lyhyitä tekstejä. Kieli- ja kulttuuriosaamisesi kehittyy tasolle, jolle voit alkaa rakentaa kielen osaamista työkielenä. Eurooppalaisen viitekehyksen tavoitetasosi on A1–A2.

### Sisältö

Arkielämän ja työtilanteiden sanasto  
Kielen perusrakenteiden osaamisen syventäminen  
Suulliset perustaidot  
Kirjoitetun kielen taitojen syventäminen  
Kulttuuriosaamisen syventäminen

### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojakso muodostuu lähiopetustunneista ja itsenäisestä työskentelystä.  
Lähiopetus 64 h (4 h/vko kahden periodin ajan), joka sisältää kokeet. Itsenäinen työskentely 70 h.  
Oman oppimisen arviointi 1 h.

### Oppimateriaalit

Blum-Gorelova, The Road to Success (course and work books), Facultas, 2017, kpl 6 - 10

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Opiskelija

- osaa toimia rajoitetusti suullisissa perustilanteissa.
- osaa kielen perusrakenteita, mutta tarvitsee tukea niiden käyttämisessä.
- hallitsee arki- sekä työtilanteiden sanastoa melko rajoitetusti.
- osaa tulkita ja kirjoittaa joitakin lyhyitä tekstejä itsenäisesti, mutta tarvitsee usein apua.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan rajoitetusti.

Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa melko sujuvasti.
- osaa pääosin kielen perusrakenteet.
- hallitsee arki- sekä työtilanteiden sanastoa riittävästi tavallisimpiin viestintätilanteisiin.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä pääosin itsenäisesti.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan joihinkin uusiin tilanteisiin.

Arviointikriteeri - arvosana 5

#### Opiskelija

- osaa toimia suullisissa perustilanteissa sujuvasti.
- osaa kielen perusrakenteet hyvin.
- hallitsee arki- sekä työtilanteiden sanastoa hyvin.
- osaa tulkita ja kirjoittaa lyhyitä tekstejä itsenäisesti.
- osaa soveltaa kieli- ja kulttuuriosaamistaan luontevasti uusiin tilanteisiin.



Raha ja talous, 0 op (LHACF)

## IFRS and Consolidated Financial Statements, 5 cr - ACC8LH102

### Learning objectives

In this module, student will learn the basics of IFRS (International Financial Reporting Standards), knowledge of interpreting IFRS complied financial statements and skills to prepare consolidated financial statements prepared by international businesses.

The module is given in English, you will learn the needed basic accounting terminology used in international accounting and IFRS during the course.

### Contents

The IFRS standards part of the course will introduce student to the content of international financial statements and give skills to interpret the information on those reports. During the course, the student becomes familiar with the most common standards and learns how to interpret and apply a standard with related business transaction.

Student will learn basic concepts and principles relating to consolidation of group companies. Student learns how to prepare consolidated financial statements according to IFRS standards for a small group.

### Execution methods

Day implementation, intensive evening implementation, virtual or educationalisation.

### Learning materials

Financial accounting and reporting (Elliot B, Elliot J.) 8th edition, Pearson

Honkamäki, Reponen, Mäkelä & Pohjonen (2016). Konsernitilinpäätöksen laadinta. e-kirja

Troberg, Pontus (2013). IFRS Now – In the light of US GAAP and Finnish practices.

Van Greuning, Hennie (2009). International Financial Reporting Standards : A Practical Guide (5th edition). eBook access via ebrary.

Haaramo, Virkkunen, Rätty, Peill, Palmuaro (2015, jatkuva päivitys): IFRS Raportointi, e-book.

Also some material provided by teachers.

### Starting level and linkage with other courses

Tuloksen tekijä, Yrityksen talouden hallinta ja Tilinpäätös ja yritystoiminnan verotus. Optionally student has gained knowledge of advanced accounting and on how to prepare financial statements according to some other regulation (for ex Finnish accounting standards).

### Assessment criteria

Assessment criteria - grade 1

Student:

- knows what is meant by consolidated financial statements and IFRS financial statements
- is capable to prepare basic eliminations in consolidated accounts
- is familiar with some IFRS standards and their contents

Assessment criteria - grade 3

#### Student

- is capable to prepare consolidated financial statements of a small group
- is familiar with transfer pricing and what it means from group accounting and consolidated financial statements perspective
- is capable of finding a business transaction related IFRS standard and is capable to interpret it ensuring accounting compliance

Assessment criteria - grade 5

#### Student

- is capable to prepare consolidated financial statements of a small group including some associated and not fully owned subsidiaries.
- is familiar with most common IFRS standards and by using interpretations
- is capable to conclude correct accounting treatment for business transactions ensuring the accounting complies with IFRS.

## Robotiikka talousprosesseissa, 5 op - ACC8LH103

#### Osaamistavoitteet

Robotiikka talousprosesseissa (5 op) kurssilla opiskelija tutustuu taloushallinnon prosesseihin, ohjelmistorobottiikkaan ja älykkääseen automaatioon sekä niihin liittyviin käsitteisiin ja sovellettavuuteen. Kurssi antaa opiskelijalle valmiuksia toimia yrityksen taloushallinnon automaatioprojekteissa. Tavoitteena on, että opiskelija perehtyy projektin suunnitelman laatimiseen sekä kehittää kykyään analysoida ja toteuttaa automaatioprojekteja.

#### Oppimateriaalit

Lahti, Sanna & Salminen, Tero: Älykäs taloushallinto: automaation aika. Alma Talent 2019.

Merilehto Antti: Tekoäly – matkaopas johtajalle. Alma Talent 2018.

Modig, N. & Ålström, P.: Tätä on lean: Ratkaisu tehokkuusparadoksiin. Rheologica Publishing 2016.

Tripathi, Alok Mani: Learning Robotic Process Automation: Create Software robots and automate business processes with the leading RPA tool.

Opintojaksolla erikseen ilmoitettava muu materiaali

Kurssilla käytettävä materiaali on osin englanninkielistä.

#### Lisätiedot

Arviointi: Palautettavat harjoitukset 100%

Talouden automaatio ja robotiikka, 5 op - ACC8LH104

Strategiset päätöksentekomallit, 5 op - ACC8LH105

Kirjanpito-ohjelman käyttö ja tilinpäätöksen laatiminen, 3 op - ACC8LS060

Palkkahallinnon perusteet, 2 op - ACC8LS222

Osaamistavoitteet

Opiskelija ymmärtää palkkahallinnon merkityksen yrityksen toiminnassa ja osaa tulkita ja soveltaa palkanmäärityserusteita.

Opiskelija osaa laskea palkkoja palkka.fi ympäristössä.

Sisältö

Palkkahallinnon rooli yrityksessä

Työaikaan ja työsopimukseen liittyvät asiat

Vuosiloman laskenta ja siihen liittyvät maksuperusteet

Ennakonpidätys

Eläke-, työttömyysvakuutus- ja sosiaaliturvamaksut

Luontoisedut

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Virtuaalitoteutus, jossa itsenäisesti laadittavia harjoituksia sekä tentti Moodlessa

Oppimateriaalit

Kirjallisuus

Moodlen luentomateriaalit

Verotiedotteet (tarkennetaan myöhemmin)

Työsopimus- ja työaikalait (myöhemmin tarkennetuina osina)

Vuosilomalaki (myöhemmin tarkennetuina osina)

Ennakonpidätyslaki (myöhemmin tarkennetuina osina)

Oheiskirjallisuus

Stenbacka – Söderström 2018. Palkanlaskenta Sanomapros

Syvänperä Outi- Turunen Leena 2017: Palkkavuosi, Helsinki Edita

Muu Oppimisympäristö

[www.palkka.fi](http://www.palkka.fi)

KauppakamariTieto-aineisto

Lisätiedot

Arviointi

Viikkotehtävät 50 %

Tentti 50%

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Työsopimus- ja työaikalain perusteet.

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - arvosana 1

Tuntee palkkahallinnon osa-alueet ja osaa laskea palkanlaskentaan liittyviä perustehtäviä.

Osaa etsiä palkanlaskentaan liittyviä tietoja mm verottajan tiedotteista

### Arviointikriteeri - arvosana 3

Tuntee palkkahallinnon ja sen osa-alueiden merkityksen ja yhteyden yrityksen toimintaan

Osaa laskea palkkoja palkka.fi ohjelmalla

### Arviointikriteeri - arvosana 5

Osaa soveltaa palkkaukseen ja palkanmaksuun liittyen työaika- ja työsopimuslakia.

Tuntee vuosilomapalkan laskennan perusteet

Osaa laskea palkkoja palkka.fi ohjelmalla

## SOTE-alan talous, 5 op - ACF8LH101

### Osaamistavoitteet

Tämä on osa SOTE-Liiketoiminnan osaaja opintojaksoa.

Tällä opintojaksolla tutkittua taloustietoa sovelletaan päätöksenteon tueksi SOTE-muutoksen tuomien vaatimusten keskellä.

Opintojakson suoritettuaasi, tunnistat sote-alan toimijoiden ansaintalogiikan ydinasiat sekä liiketoiminnan tuloksen keskeiset tekijät.

Opit sosiaali- ja terveystaloustieteen sekä hyvinvointitalouden perusteita.

Ymmärrät sosiaali- ja terveysalan uusien teknologioiden vaikutuksia sosiaali- ja terveysalojen toimintaympäristöissä. Case-työskentelyssä osaat soveltaa opittua tietoa ja muodostaa uusia palveluratkaisuja sekä osaat muodostaa liiketoimintamallin.

### Sisältö

Sosiaali- ja terveystalous 5 op, Laurea

Terveysala säänneltynä liiketoimintaympäristönä 5 op, Metropolia

SOTE case työskentely 5 op, Haaga-Helia

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintokokonaisuuden yhteiset ja erilliset.

### Oppimateriaalit

Yhteiset ja osakohtaiset materiaalit

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Polulle ovat tervetulleita kaikki opiskelijat, riippumatta aikaisemmista opinnoista.

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - arvosana 1

Osaamistaso 1-2: Opiskelija

- Tunnistaa työskentelyprosessin vaiheet
- Toimii ryhmän jäsenenä liiketoimintamallin työstämisessä
- Perustelee omia mielipiteitään

Arviointikriteeri - arvosana 3

- Ottaa aktiivisen roolin ryhmässä ja ottaa vastuuta ryhmän toiminnasta
- Tuottaa ja arvioi palveluratkaisuja yrityksen liiketoimintamalliin
- Perustelee mielipiteitään aikaisempaan tietoon perustuen

Arviointikriteeri - arvosana 5

- Osallistuu ryhmän toimintaan aktiivisesti hakeutumalla vastuullisiin tehtäviin ryhmässä
- Kehittää palveluratkaisuja yrityksen strategiaan valintoihin perustuen sekä konkretisoi näitä mallintamalla
- Perustee mielipiteitään ja osaa perustella liiketoimintamallin kaupallista potentiaalia

## Asunto-osakeyhtiön talous ja hallinto, 5 op - ACF8LH102

### Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on perehdyttää opiskelija asunto-osakeyhtiön hallintoon ja taloudenhoitoon. Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää asunto-osakeyhtiön juridisen rakenteen ja toiminnan sekä kirjanpidon ja tilinpäätöksen merkityksen asunto-osakeyhtiön taloudenhoidossa. Opiskelija osaa asunto-osakeyhtiön kirjanpidon ja tilinpäätöksen erityispiirteet sekä suunnitella ja valvoa yhtiön taloutta. Hän tuntee asunto-osakeyhtiön päätöksentekomekanismin ja osaa organisoida yhtiökokouksen ja hallituksen kokouksen.

### Sisältö

Opintojakson tavoitteena on perehdyttää opiskelija asunto-osakeyhtiön hallintoon ja taloudenhoitoon. Opintojakson suoritettuaan opiskelija ymmärtää asunto-osakeyhtiön juridisen rakenteen ja toiminnan sekä kirjanpidon ja tilinpäätöksen merkityksen asunto-osakeyhtiön taloudenhoidossa. Opiskelija osaa asunto-osakeyhtiön kirjanpidon ja tilinpäätöksen erityispiirteet sekä suunnitella ja valvoa yhtiön taloutta. Hän tuntee asunto-osakeyhtiön päätöksentekomekanismin ja osaa organisoida yhtiökokouksen ja hallituksen kokouksen.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Tentti ja projektityö.

### Oppimateriaalit

1. Jauhiainen, J. – Järvinen, J. – Nevala, T.: Asunto-osakeyhtiölaki. 3. uudistettu painos. Helsinki: Alma Talent. 2013.
2. Salin, Marjo: 2011, Asunto-osakeyhtiön kirjanpito- ja verokirja, 10. painos, Verotieto Oy
3. Tomperi, Soile: 2017, Kehittyvä kirjanpito & Harjoituskirja, 17./16. uudistettu painos, Edita

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut HELI perusopintojen moduulit 1 ja 4 (tuloksentekijä) sekä vähintään yhden liiketalouden suuntautumisen perusmoduulin tai hankkinut muulla tavalla vaadittavan osaamisen (laskentatoimen perusteet, juridiikan perusteet).

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Tentti ja projektityö

Arviointikriteeri - arvosana 3

- osaa erottaa eri toimielinten tehtävät ja vastuut erilaisissa tapauksissa
- osaa hyvin asunto-osakeyhtiön kirjanpidon ja tilinpäätöksen erityispiirteitä sekä suunnitella yhtiön taloutta

Arviointikriteeri - arvosana 5

- osaa erinomaisesti asunto-osakeyhtiön kirjanpidon ja tilinpäätöksen erityispiirteitä sekä suunnitella yhtiön taloutta

## Johdon laskentatoimen päätöksentekomallit, 5 op - ACC8LH008

### Osaamistavoitteet

Opiskelija oppii välineet ja menetelmät liikkeenjohdolliseen päätöksentekoon sekä kykenee laatimaan perusteltuja Excel-pohjaisia ratkaisumalleja riskiä ja epävarmuutta sisältäviin päätöksentekotilanteisiin. Opiskelija kykenee toimimaan organisaation sisäisenä päätöksentekotilanteissa palveluresurssina sekä soveltamaan tietojärjestelmistä kerättyjä tietoja mallien rakentamisessa.

### Sisältö

- Tiedon tuottaminen päätöksenteon tueksi
- Epävarmuuden ja riskin mallintaminen
- Päätöksenteko varmuuden, riskin, epävarmuuden ja konfliktin vallitessa
- Simulointimallit investointilaskelmissa
- Päätöspuut
- Päätösmatriisit
- Lineaarinen optimointi
- Verkkoteoria
- Varastoteoria
- Kuljetusongelmat
- Jonoteoria
- Peliteoria

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähiopetus ja tentti 64 h, itsenäinen opiskelu 70 h, oman oppimisen arviointi 1 h. Yhteensä 135 tuntia.

Opintojakson suoritukseen kuuluu tehtäviä, jotka on jokainen palautettava hyväksytysti suoritettavan toteutuksen aikataulun mukaisesti. Lopuksi myös tentti on suoritettava samassa toteutuksessa hyväksytysti.

### Oppimateriaalit

Tuntityöskentelyn materiaali sekä ohjaajan ilmoittama muu materiaali

Taustamateriaali: Bernard W. Taylor, "Introduction to Management Science" 10th Ed. Pearson Pub, 2010

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut laskentatoimen pakolliset perus- ja ammattiopinnot. Opintojaksoa suositellaan suuntautumisopintojen loppuvaiheeseen.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija osaa hahmottaa yritysjohdon päätöksentekoon liittyviä ongelmia laskelmien muodossa. Hän osaa yksittäisiä yrityksen kannattavuuteen laskentaan liittyviä tehtäviä. Hän osaa myös jossain määrin soveltaa oppimiaan asioita käytäntöön.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija osaa mallintaa laskelmia yritysjohdon päätöksentekoon liittyvissä ongelmissa peruskäsitetasolla. Hän osaa laatia päätöstä tukevia suunnittelu- ja seurantalaskelmia sekä laskea näihin liittyviä tunnuslukuja. Hän osaa myös soveltaa oppimiaan asioita käytännön laskentatilanteisiin.

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija ymmärtää syvällisesti yritysjohdon moniulotteisen päätöksenteon käsitteet ja osaa laatia sujuvasti laskelmia kohdeyritykselle. Hän pystyy laajasti soveltamaan oppimaansa yritysjohdon ongelmiin sekä laatimaan itsenäisesti niihin liittyviä laskelmia. Hän osaa myös tulkita laskelmien ratkaisuja sidosryhmien käyttöön. Opiskelija osaa lisäksi erittäin hyvin soveltaa oppimiaan asioita käytännön laskentatilanteisiin.

## Palkanlaskennan perusteet, 3 op - ACF8LH103

### Osaamistavoitteet

Opiskelija ymmärtää palkkahallinnon merkityksen yrityksen toiminnassa ja osaa tulkita ja soveltaa jatkuvasti muuttuvia palkanmäärityserusteita. Opiskelija osaa käyttää ja hyödyntää palkkasovellusta sekä tehdä yleisesti palkanlaskennan päävaiheet.

### Sisältö

- palkanlaskennan perusteet käytännössä, sisältäen ilmoittamisen Tulorekisteriin
- ennakonpidätysten ja palkkasidonnaisten menojen laskeminen
- luontaisetujen ja muiden tyyppillisten palkkoihin liittyvien erien laskeminen
- palkkakirjanpidon perusteet

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Joko lähi- tai virtuaalitoteutus.

### Oppimateriaalit

KauppakamariTieto 2019

Hietala, H., Kaivanto, K. 2014 tai uudempi. Työaikalaki käytännössä. Alma Talent. Helsinki.

Kouhia-Kuusisto, Mikkonen, Syvänperä, Turunen. 2017 tai uudempi.. Palkkavuosi. Edita.

Mattinen, Parnila, Orlando 2017 tai uudempi.. Palkanlaskenta käytännönläheisesti. Helsingin Kauppakamari.

Kondelin, A. & Laitinen, M. & Peltomäki, T. (toim.) 2018 tai uudempi. Palkkahallinnon säädökset. Alma Talent.

Muu ohjaajan ilmoittama ja jakama oheismateriaali sekä opintojaksoon liittyvä verkkotieto ja linkit.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Suosittelavat edeltävät opinnot: työyhteisöosaaja, liiketalouden perusopinnot. Vaihtoehtoisesti opiskelija muutoin hallitsee näiden opintojen asiat.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Osaamistaso 1-2:

Opiskelija

tuntee palkkahallinnon osa-alueet ja osaa laskea palkanlaskennan perustehtäviä  
osaa etsiä palkanlaskentaan liittyviä tietoja mm. verottajan tiedotteista ja valitsemastaan työehtosopimuksesta.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Osaamistaso 3-4:

Opiskelija

tuntee palkkahallinnon ja sen osa-alueiden merkityksen ja yhteyden yrityksen toimintaan  
osaa käyttää palkkahallinnon tietojärjestelmää  
tuntee palkanlaskennassa tarvittavien tietojen merkityksen

Arviointikriteeri - arvosana 5

Osaamistaso 5:

Opiskelija

osaa palkka-asiantuntijana tulkita ja soveltaa muuttuvia ja uudistuvia palkanmäärityisperusteita  
osaa laskea yrityksen palkkoja palkkahallinnon tietojärjestelmää käyttäen, toimittaa viranomaisille tarvittavat tilitykset, ilmoitukset ja tilastot sekä esittää niiden kehittämistarpeita

## Rahoituslaskennan menetelmiä, 5 op - FIE8LH102

Osaamistavoitteet

Lähtökohtana on yhdistää teoria ja talouselämän ilmiöissä tarvittava käytännön rahoituslaskenta.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- selviytyy työelämässä eteen tulevista rahoituslaskelmista
- osaa analysoida ja tulkita rahoituksen laskelmia
- osaa tehdä rahoituksen laskelmien perusteella johtopäätöksiä.

Sisältö

- Investointilaskelmat ja herkkyysjakaumat
- Tuoton odotusarvo ja riski
- Regressio ja normaalijakauma sovelluksineen
- Tuotto- ja riskiluvut



- Korkosijoitusten hinnoittelu ja korkoriski
- Johdannaisten perusteita ja optioiden hinnoittelua
- Aikasarjoja ja teknistä analyysia

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Kurssilla tehdään sisältöön liittyviä tehtäviä sekä lopuksi koe. Jokainen tehtävä sekä koe ovat yksilötehtäviä. Jokainen näistä arvioidaan arvosanalla 0-5 ja jokainen tulee suorittaa saman toteutuksen aikana vähintään arvosanalla yksi. Tehtävät liitetään mahdollisuuksien mukaan sisällön mukaisiin ajankohtaisiin aiheisiin.

Oppimateriaalit

Oppimistalustalla jaettava materiaali sekä

Juha Nurmosen verkkomateriaali, <http://www.haaga-helia.fi/~nurju/>

Tueksi:

Aki Taanilan verkkomateriaali, <http://www.haaga-helia.fi/~taaak/>

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Liiketalouden perusopinnot tulee olla suoritettuna. Opintojakso suositellaan suoritettavan suuntautumisopintojen loppuvaiheessa.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Osallistuja

- osaa laatia rahoituksen edistyneempiä peruslaskutoimituksia virheettömästi
- osaa hahmottaa rahoituslaskelmien analyysia ja tehdä niihin pohjautuvia johtopäätöksiä

Arviointikriteeri - arvosana 3

Osallistuja

- osaa laatia rahoituksen edistyneempiä laskutoimituksia virheettömästi
- osaa arvioida rahoituslaskelmien teoreettisia malleja käytäntöön
- osaa analysoida rahoituslaskelmia ja tehdä niiden perusteella johtopäätöksiä
- osaa kehittää toimintaa laskelmien perusteella

Arviointikriteeri - arvosana 5

Osallistuja

- suoriutuu rahoituksen edistyneimmistä laskutoimituksista sujuvasti
- osaa soveltaa käytettävissä olevia teoreettisia malleja käytäntöön
- hallitsee rahoituslaskelmien monipuolisen analysoinnin ja niistä tehtävien pitkäaikaisten suunnitelmien laadinnan
- osaa kehittää toimintaa laaja-alaisesti laskelmien perusteella

Markkinointi ja viestintä, 0 op (LHCAM)

## Krea Visual Design, 5 cr - CAM8LH101

### Learning objectives

The student knows the theory and process of corporate identity design and communication. The student can create and analyse a design brief and can design a visual identity concept. The student learns how to use image processing and graphic design programs. The student can plan and produce a visual identity solution for a client in accordance with the design brief.

### Contents

Corporate Identity Design

Logo Design

Visual Design

### Execution methods

If the student has acquired the required competence in previous work tasks, recreational activities or on another course, s/he can contact the teacher in charge of the course to agree on how to show the competence. Information and instructions for recognising and validating prior learning are available on MyNet.

The students plan and implement a corporate identity design project as part of the operations of Creative Agency Krea ([www.krea.fi](http://www.krea.fi)).

The visual identity solution (such as a logo design) produced for the client needs to take into account the challenges of appealing to both local and global audiences.

The students learn to take entrepreneurial responsibility for planning and implementing the projects as agreed with the client/cooperation partner.

### Learning materials

Materials on Moodle

### Further information

Passing the course requires commitment to the team work and contact sessions. The grade is based on the communications materials produced (50 %) and on the student's own commitment and attitude (50 %).

### Contact person

Graham Hill

### Starting level and linkage with other courses

No prerequisites.

### Assessment criteria

Assessment criteria - grade 1

Grades 1-2:

The student

- has basic knowledge of the process of corporate identity design
- knows how to plan a visual concept
- can use graphic design programs on a basic level to produce a visual identity solution

Assessment criteria - grade 3

Grades 3-4:

The student

- is well familiar with the process of corporate identity design
- can create and analyze a visual design brief and produce an insightful visual concept that meets the needs of the client
- can use image processing and graphic design programs to produce a presentable visual identity solution

Assessment criteria - grade 5

Grade 5:

The student

- can successfully manage the process of corporate identity design
- can create and analyze a visual design brief and produce an insightful visual concept that adds value to the client's brand
- can use image processing and graphic design programs with skill to produce a professional visual identity solution ready to be taken into use by the client

## Krea Multicultural Communication, 5 cr - CAM8LH102

### Learning objectives

The student takes part in building and developing multichannel customer experiences for an international brand. The student familiarizes him/herself with practical planning and implementation processes of international marketing and communications. The student can manage multicultural and multilingual communication projects and work in multicultural project teams. The student can produce marketing and communications materials for multiple channels to promote an international brand concept.

### Contents

- International marketing
- Creative content planning for multicultural audiences
- Content marketing on multiple channels
- Multicultural teamwork

### Execution methods

If the student has acquired the required competence in previous work tasks, recreational activities or on another course, s/he can contact the teacher in charge of the course to agree on how to show the competence. Information and instructions for recognising and validating prior learning are available on MyNet.

The students plan and produce content for multicultural audiences on multiple Creative Agency Krea

(www.krea.fi) channels in English. The students learn to take entrepreneurial responsibility for planning and implementing marketing and communication projects as agreed with the client/cooperation partner.

Starting level and linkage with other courses

No prerequisites

Assessment criteria

Assessment criteria - grade 1

Grades 1-2:

The student

- knows what needs to be taken into account when planning a multicultural and multilingual communications project.
- takes some responsibility as a member of a multicultural project team.
- can contribute to a multicultural communications project to help promote an international brand concept.

Assessment criteria - grade 3

Grades 3-4:

The student

- can produce a project plan for a multicultural and multilingual communications project.
- can work as a proactive and responsible member of a multicultural project team.
- can take into account the diverse needs and expectations of multicultural audiences.
- can produce marketing and communications materials for multiple communications channels and in more than one languages.
- can take an active role in promoting an international brand concept to multicultural audiences.

Assessment criteria - grade 5

Grade 5:

The student

- can successfully manage a multicultural and multilingual communications project.
- can work as a project manager of a multicultural project team or take holistic responsibility for the project together with the project manager.
- can produce engaging marketing and communications materials that meet and exceed the diverse needs and expectations of multicultural audiences.
- can produce professional marketing and communications materials for multiple channels to create innovative and lasting brand experiences for multicultural audiences.

## Krea Content - Copywriter ja sisällöntuottaja, 5 op - CAM8LH104

Osaamistavoitteet

Opintojakso sopii kaikille, jotka haluavat kehittyä kirjoittajina ja sisällöntuottajina. Se perehdyttää opiskelijan mainoskirjoittamiseen ja ammattimaiseen sisällöntuotantoon sekä tarjoaa opiskelijalle laaja-

alaisen kuvan luovan alan suunnittelutyöstä ja sisältöprosesseista. Opiskelija ymmärtää mainonnan suunnittelun ja sisällöntuotannon prosessina, jonka lähtökohtana ovat mainostajan tavoitteet. Hän oppii käyttämään mainoskirjoittamisen, luovan suunnittelun ja ideoinnin menetelmiä sekä tarinankerrontaa nykyaikaisessa mediaympäristössä. Opintojakson aikana tehdään useita konseptointi- ja sisältösuunnitteluprojekteja asiakasyrityksille, joista opiskelija kokoaa itselleen esittelykelpoisen portfolioon. Opintojakso tutustuttaa opiskelijan myös alan toimijoihin ja auttaa häntä laajentamaan omaa ammatillista verkostoaan.

#### Sisältö

- Mainoskirjoittamisen peruskäsitteet
- Mainonnan suunnitteluprosessi
- Luova suunnittelu ja ideointimenetelmät
- Kampanjasuunnittelu
- Sisällöntuotannon strategiat ja tekniikat

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Päivätoteutus, verkkokurssi ja työn opinnollistaminen.

#### Oppimateriaalit

Materiaalit saatavilla Moodlessa opintojakson alussa.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Lähtötaso: Sopii kaikille

Sidonnaisuudet: Ei sidonnaisuuksia

#### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelijan aktiivisuudessa on runsaasti toivottavaa. Palautteen antamisessa ja vastaanottamisessa on kehitettävää. Tekstin ja sisällön tuottaminen ei ole kovin ammattimaista tai tarkoituksenmukaista. Portfoliossa on sisällöllisiä, tyyllisiä ja kielellisiä puutteita ja sen ulkoasu kaipaa vielä runsaasti työstämistä.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelijan työskentely on aktiivista ja kannustavaa. Opiskelija antaa hyödyllistä vertaispalautetta muille ja kehitty saamansa palautteen kannustamana. Portfoliossa on kaikki tarvittavat sisällöt, mutta muokkauksessa ja viimeistelyssä on jonkin verran puutteita. Tekstit ovat toimivia, mutta rohkeutta ja omaperäisyyttä tarvitaan enemmän.

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelijan työskentely on erittäin aktiivista, innostunutta ja kannustavaa. Hän antaa perusteltua ja tarkkanäköistä vertaispalautetta ja ottaa erinomaisesti huomioon myös itse saamansa palautteen portfolioonsa hiomiseksi. Portfolion sisällöt ovat huolellisesti viimeistelyä ja ratkaisut erottuvia. Myös toimeksiantajat huomioivat heille ehdotettujen ratkaisujen arvon. Portfolio muodostaa yhtenäisen ja edustavan kokonaisuuden, jota sellaisenaan voi käyttää työnäytteenä luovalla alalla.

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Portfolio ja vertaisarviointi 100 %

# Krea Spring School - Inspirational Storytelling, 5 cr - CAM8LH106

## Learning objectives

During this international intensive week, the students work in multicultural teams to script and produce an inspirational customer experience story on video, aimed at multicultural audiences. The students work in multicultural teams and learn to use different design methods to produce creative out-of-the-box story concepts geared to the branding needs of the client company. The students learn to produce attractive video story content that engages and inspires the multicultural target groups.

## Contents

- Creativity
- International Branding
- Concept Planning
- Content Marketing
- Storytelling
- Video-making
- Multicultural Teamwork

## Execution methods

If the student has acquired the required competence in previous work tasks, recreational activities or on another course, s/he can contact the teacher in charge of the course to agree on how to show the competence. Information and instructions for recognising and validating prior learning are available on MyNet.

The students plan and produce a customer experience story as part of the operations of Creative Agency Krea ([www.krea.fi](http://www.krea.fi)) in the context of a client project. Visit to an advertising agency is included in the programme.

To pass the course, the student is required to complete a pre-course assignment and to produce a customer experience story as part of a multicultural student team. In addition, the student must participate in the contact sessions, the outdoor adventure day, the advertising agency visit, and the lectures given by an international team of professors.

The participants of the course include students and staff from Haaga-Helia partner universities abroad as well as Haaga-Helia exchange students and BBA students from all over the world.

## Learning materials

Materials on Moodle

## Further information

Contact persons

Tanja Vesala-Varttala

Tuula Ryhänen

## Starting level and linkage with other courses

No prerequisites.

## Assessment criteria

Evaluation criteria, approved/failed

## The student

- is familiar with key concepts related to customer experience and branding
- can take entrepreneurial responsibility for planning and implementing a hands-on storytelling project according to the brief given by Creative Agency Krea ([www.krea.fi](http://www.krea.fi))
- can use creativity techniques and design methods in planning a customer experience story
- can create attractive story content on video as part of a multicultural student team
- can work as a productive member of a multicultural project team, taking into account and making use of the cultural diversity of the team members

## Viestinnän työpaja, 3 op - COM8LH104

### Osaamistavoitteet

Tämä esiintymiseen keskittyvä viestinnän työpaja on suunnattu niille opiskelijoille, joilla esiintymisjännitys haittaa merkittävästi opiskelua ja elämää ylipäätään.

## Sosiaalisen median strategia, 5 op - COM8LH105

### Osaamistavoitteet

Opintojaksolla keskitytään digitaalisiin kanaviin ja niiden sisältöihin. Opiskelija osaa laatia asiakasyrityksen liiketoimintaa tukevan sisältöstrategian ja sisältösuunnitelman. Opiskelija analysoi yrityksen läsnäoloa ja onnistumista omissa, kumppanien kanavissa sekä mahdollisesti myös maksetuissa kanavissa. Opiskelija osaa suunnitella ja jatkokehittää sisällöntuotantoa. Opiskelija osaa hyödyntää laaja-alaisesti luovan alan teknologioita ja työkaluja sekä pystyy arvioimaan onnistumista analytiikan avulla.

### Sisältö

- opiskelija tuntee erinomaisesti yrityksen digitaalisen toimintaympäristön ja kanavat osana yrityksen liiketoimintaa ja brändinrakentamista
- opiskelija osaa laatia toimivan sisältöstrategian
- hän osaa analysoida ja kehittää strategia kulloinkin saatavilla olevien mittareiden avulla

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opintojakson keskeiset teemat opitaan opintojakson työelämän projektityön kautta.

Aktiivinen osallistuminen lähiopetukseen

Opintojakson suorittaminen edellyttää vahvaa ja tavoitteellista sitoutumista opintojakson lähitapaamisiin ja tiimityöskentelyyn. Arvosana määräytyy tiimin tuotosten perusteella sekä opiskelijan oman sitoutumisen ja aktiivisuuden perusteella.

### Oppimateriaalit

Opintojaksolla sovittu materiaali

### Lisätiedot

Opintojaksolla laaditaan sisältöstrategia asiakasyritykselle. Tiivistä yhteistyötä mainos-, media-, viestintä-, sisältö- ja digitoimistojen kanssa.

## Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso on osa Asiakaskokemus sosiaalisessa mediassa ja se koostuu kolmesta eri opintojakosta :

- 1) asiakaskokemuksen tutkiminen ja analysointi (Laurea)
- 2) Sosiaalisen median strategia (Haaga-Helia)
- 3) asiakaskokemusten keräämisen alustan tai sovelluksen avulla (Metropolia)

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Opiskelija

- tuntee asiakasymmärryksen merkityksen yrityksen markkinoinnin ja viestinnän erityisesti sosiaalisen median strategisen suunnittelun perustana
- tuntee sosiaalisen median strategisen suunnittelun prosessit
- osaa tuottaa asiakasyritykselle sosiaalisen median strategian osana opiskelijatiimiä
- kantaa vastuuta projektin tehtävistä osana opiskelijatiimiä

### Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija

- osaa hyödyntää asiakasymmärrystä yrityksen markkinoinnin ja viestinnän strategisen erityisesti sosiaalisen median suunnittelun perustana
- osaa laatia sosiaalisen median strategian yritykselle
- osaa ottaa huomioon digitaalisen kanavien moninaisuuden ja siellä tapahtuvat muutokset
- osaa argumentoida, perustella ja esittää sosiaalisen median strategiaehdotuksensa vakuuttavasti asiakasyritykselle
- osaa tuottaa asiakasyritykselle toteuttamiskelpoisen sosiaalisen median strategian
- kantaa vastuun omista tehtävistään projektissa, ottaa vastuuta projektin onnistumisesta kokonaisuutena sekä jakaa osaamistaan tiimissä

### Arviointikriteeri - arvosana 5

#### Opiskelija

- osaa kehittää asiakasymmärryksen pohjalta asiakasyrityksen markkinoinnin ja viestinnän erityisesti sosiaalisen median strategiaa
- osaa hankkia asiakastietoa monista eri lähteistä sekä yhdistellä ja tulkita sitä asiakasyritykselle merkittävää kilpailuetua tuottavalla tavalla
- osaa laatia erottuvan sosiaalisen median strategian
- osaa toimia muuttuvassa ja moninaisessa digitaalisessa kentässä sekä löytää uusia ratkaisuja ja kumppanuuksia asiakasyrityksen - tavoitteiden saavuttamiseksi
- osaa argumentoida, perustella ja esittää strategiaidean vakuuttavasti, luovasti ja innostavasti kuulijoita kiinnostavalla tavalla
- kantaa vastuun omista tehtävistään projektissa kiitettävästi, ottaa oma-aloitteisesti vastuuta projektin onnistumisesta kokonaisuutena sekä jakaa osaamistaan tiimissä ja yli tiimirajojen.



Palveluliiketoiminta ja asiakkuudet vapaasti valittavat, 0 op (CUS8LH-1000)

## Verkkokauppa liiketoimintamallina, 5 op - CUS8LH102

### Osaamistavoitteet

Opintojakso perehdyttää opiskelijan verkkokaupan rakentamiseen, päivittäiseen toimintaan sekä markkinointiin. Opiskelija tuntee verkkokaupan merkityksen yrityksen jakelukanavana, liiketoiminnallisena toimitapana ja verkkokaupan perustamisen osa-alueet. Oppimisessa painottuu verkkokaupan asiakaslähtöisten prosessien hallinta sekä verkkokaupan markkinointi.

### Sisältö

Verkkokauppa jakelukanavana ja liiketoimintamallina  
Verkkokaupan ominaispiirteet ja mahdollisuudet  
Valitun markkina-alueen analyysi  
Verkkokaupan rakentaminen ja ohjelmistovaihtoehdot  
Maksutavat, palautusprosessit, logistiikka ja lainsäädäntö  
Verkkokaupan markkinointi ja growth hacking  
Globaalit markkinat

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)  
Päivätoteutus, monimuotototeutus, virtuaalitoteutus, opinnollistaminen  
Aiemmin hankittu osaaminen on mahdollista osoittaa näytön avulla

### Oppimateriaalit

Hallavo, Jaakko (2013) Verkkokaupan rautaisannos, Talentum  
Lahtinen, Tero (2013) Verkkokaupan käsikirja, Yrityskirjat

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Verkkokauppa liiketoimintamallina on osa Palveluliiketoiminta ja Asiakkuudet -suuntautumisen valinnaista Pro-Moduulia. Muut osat ovat Global eCommerce Business (5op) ja Verkkokaupan lainsäädäntö (5op). Osat voi suorittaa erikseen.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Opiskelija

- tuntee verkkokaupan osa-alueiden kokonaisuuden
- tiedostaa kilpailun ja kysynnän merkityksen toiminnan perustana
- tunnistaa verkkokaupan rakentamisen perusteet
- osallistuu projektiryhmän toimintaan

Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Opiskelija

- tunnistaa suunnitteluprosessiin liittyvät keskeiset mittarit
- osaa ottaa huomioon kilpailun ja kysynnän suunnittelun lähtökohtina
- osaa hyödyntää pääosin suunnittelun verkkokaupan ja –markkinoinnin prosessia
- osaa toimia ryhmässä ja tuo panoksensa verkkokauppa projektin toteutuksessa

Arviointikriteeri - arvosana 5

## Opiskelija

- osaa suunnitella kokonaisvaltaisesti verkkokaupan
- osaa soveltaa kilpailu- ja kysyntätekijöitä suunnittelun perustana
- osaa ottaa suunnittelussa huomioon kannattavuusnäkökulmat perustellusti
- osaa tehdä monipuolisesti verkkokaupan markkinointia
- ottaa vastuuta projektityhmän johtamisesta ja työn etenemisestä aktiivisesti

## Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arviointi perustuu aktiiviseen osallistumiseen verkkokaupan rakentamisprojektiin (30%) ja projektityöhön 70 %

## Global eCommerce Business, 5 op - CUS8LH103

### Sisältö

- Verkkokaupan lokalisointi: kohderyhmät ja toimenpiteet
- Kulttuurit ja ostaminen globaaleille markkinoilla
- Markkina-analyysit kohdemarkkinoilla ja markkinavalinta
- Kansainvälisen verkkokaupan suunnittelu ja kasvun mahdollisuudet
- Kansainvälistymisen uhat ja haasteet
- Verkkokaupan kieliversiot ja lokalisointi
- Globaalit Markkinapaikat (WeChat, Amazon, Rakuten, Yandex-Market)
- Maksuliikenne ja kv-logistiikka

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

A) Monimuotokurssi: alkutapaaminen (4h) + projektiworkshop (4h) + tehtävän purku (4h). Muu osio verkkokurssina

B) Verkkototeutus.

Opintojaksoon sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointi.

Katso lisätiedot ja ohjeet aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisesta ja tunnustamisesta (AHOT) MyNetistä tai www-sivuilta.

### Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Suositellaan, että opiskelija on suorittanut perus- ja ammattiopinnot ja erityisesti Verkkokauppa liiketoimintamallina –opintojakson. Opintojakso on osa ammattiosaamista syventävien opintojen valinnaista (ASO) eCommerce Mill-moduulia.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

- Ymmärtää kulttuurien vaikutuksen ostamiseen globaaleilla markkinoilla
- Tunnistaa verkkokaupan kansainvälistymisen prosessin osa-alueet

Arviointikriteeri - arvosana 3

- Osaa analysoida kotimaisen verkkokaupan kansainvälistymisen edellytykset
- Ymmärtää verkkokaupan lokalisoinnin merkityksen kv-markkinoilla

Arviointikriteeri - arvosana 5

- Osaa tehdä kehitysehdotuksia ja toimenpiteitä verkkokaupan kansainvälistämiseksi
- Osaa analysoida markkinapaikkojen vahvuudet ja haasteet kansainvälisessä verkkokaupassa
- Osaa kehittää verkkoliiketoimintaa ja markkinoida verkkokauppaa globaalisti

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arviointi perustuu kolmeen raportoitavaan osioon: kahteen viikkotehtävään (30%) sekä projektiraporttiin (70%). Arvioinnissa huomioidaan sekä tuotos että aktiivisuus projektin eri vaiheissa.

HR ja esimiestyö vapaasti valittavat, 0 op (HRM8LH-1000)

## Työpsykologia, 5 op - LEA8LH105

Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on antaa valmiuksia ymmärtää ja kehittää omaa työyhteisöään työpsykologisesta näkökulmasta.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- tuntee työpsykologian perusteet
- tuntee positiivisen psykologian perusteet
- tuntee yksilöllisen työhyvinvoinnin merkityksen ja kokonaisuuden
- osaa soveltaa psykologista pääomaa
- ymmärtää muuttuvia toimintaympäristöjä ja seuraa työelämän kehitysnäkymiä

Sisältö

- Työ- ja positiivisen psykologian perusteet
- Työpsykologian tuottavuusnäkökulmia
- Työpsykologia ja työhyvinvointi yksilön arjessa
- Energian johtaminen (ajattelu – tunteet – toiminta)
- Työssä innostuminen
- Asenne ja psykologinen pääoma arjessa
- Työ ja tulevaisuus

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Oppiminen tapahtuu tutkivien oppimistehtävien, itsenäisen etäopiskelun ja ryhmäkeskusteluiden merkeissä.

Opintojakso edellyttää vahvoja itseopiskelutaitoja, sujuvaa tiedonhakua ja aikataulussa pysymistä.

Oppimateriaalit

Leppänen, M. & Rauhala, I. 2012. Johda ihmistä – psykologiaa johtajille. Helsinki: Talentum. (myös e-kirja)

Manka, M. 2015. Stressikirja. Mistä virtaa? Helsinki: Talentum. (myös e-kirja)

Mäkikangas, A., Mauno, S. & Feldt, T. 2017. Tykkää työstä! Työhyvinvoinnin psykologiset perusteet. Jyväskylä: PS-kustannus. (myös e-kirja)

Lisäksi oheismateriaalia oman valinnan mukaisesti

## Lisätiedot

Opintojaksosta on tarjolla lähi- ja verkkototeutuksia.  
Verkkototeutus vaatii hyvää ajanhallintaa ja itsenäisiä opiskelutaitoja.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakson taso: vapasti valittava  
Suositellaan 2 - 4 opiskeluvuodelle.  
Sisältää vaativia itsenäisiä tehtäviä.

## Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija

- tunnistaa joitakin työ- ja positiivisen psykologian perusteita
- tiedostaa yksilöllisen työhyvinvoinnin merkityksen ja kokonaisuuden
- huomioi psykologista pääomaa työssä
- osaa hakea tutkimustietoa
- vähäinen lähdeaineiston ja pohdinnan vuoropuhelu tehtävissä

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija

- tunnistaa työ- ja positiivisen psykologian perusteita
- tuntee yksilöllisen työhyvinvoinnin merkityksen ja kokonaisuuden
- osaa huomioida psykologista pääomaa työssä
- osaa hakea ajankohtaista tutkimustietoa
- osallistuu yhteiseen tiedonrakentamiseen
- hyvä lähdeaineiston sitominen ja asianmukainen käyttö tehtävissä

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija

- tuntee työ- ja positiivisen psykologian perusteita
- tuntee yksilöllisen työhyvinvoinnin merkityksen ja kokonaisuuden
- ymmärtää työpsykologian taloudellisen merkityksen
- osaa soveltaa psykologista pääomaa työssä
- osaa hyödyntää ajankohtaista tutkimustietoa
- osallistuu aktiivisesti yhteiseen tiedonrakentamiseen
- erinomainen lähdeaineiston sitominen ja käyttö tehtävissä

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arviointiin vaikuttavat opiskelijan analyysoiva ja tutkiva kehittämisote ja aktiivinen osallistuminen yhteiseen tiedonrakentamiseen. Opintojakson kaikkien tehtävien tulee olla hyväksytyjä.

## Tiedostava johtajuus ja mindfulness, 3 op - LEA8LH107

### Osaamistavoitteet

Läsnäolo on yhä enenevässä määrin valunut johtamisen ytimeen. Tutkimukset osoittavat, että mindfulness-harjoitteet ja tähän hetkeen fokusoiva läsnäolo hiljentää mieltä, vähentää kuormitusta ja parantaa johtamisen ja päätöksenteon fokusta.

Itsensä ja muiden johtaminen edellyttää kykyä tunnistaa mahdollisuuksia epävarmuuden ja keskeneräisyyden keskellä. Strategian eläminen arjessa vaatii keskittymiskykyä sekä tilaa nähdä ja toimia tässä ja nyt. Kun yksilö kykenee olemaan läsnä omassa kokemuksessaan ja sitä säätelemään, hän havaitsee selkeämmin ympärillä olevat mahdollisuudet ja pystyy niitä hyödyntämään.

Jaksolla opiskelija harjoittaa kykyään keskittyä ja nähdä omaa automaatiota ja reagoititapaa erilaisissa tilanteissa, sekä löytää mahdollisuuksia suunnata kohti visiota ohi rajoittavien tekijöiden.

Säännöllisten ja toistuvien muodollisten harjoitteiden kautta osallistuja luo pohjaa läsnäolon, tietoisuuden ja hyväksynnän siirtymiseen arkeen. Lisääntynyt henkinen kestävyys mahdollistaa yksilöstä itsestään kumpuavan merkityksellisen ja luovan toiminnan. Itseohjautuvuus luo puolestaan edellytyksiä kestävämmälle toimintatavalle muutoksen keskellä.

### Sisältö

Toteutuksella yhdistetään läsnäoloharjoituksia tiedostavaa ajattelu- ja toimintatapaa edistäviin teemoihin ja harjoitteisiin.

- Hengitys-, mietiskely- ja joogaharjoitukset
- Arkeen yhdistettävät epämuodolliset harjoitteet
- Läsnäolo sekä uudistumisen mahdollisuus tässä ja nyt täydentämässä ratkaisu- ja tavoitekeskeistä toimintatapaa
- Uskomukset ja niiden vaikutus kulttuuriin, toimintaan ja yksilön liittymiseen yhteisöön
- Tunteet voimavarana ja rajoittajana
- Visioon suuntaaminen ohi rajoittavien tekijöiden
- Läsnäolon ja hyväksynnän merkitys uudistumiselle ja luovuudelle
- Kohti kokeilevaa organisaatiokulttuuria – miten luoda tilaa yksilöstä lähtevälle johtajuudelle
- Kokonaisvaltainen työskentely useiden eri kanavien kautta: äly, tunteet, keho, läsnäolo, mielikuvat ja intuitio

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Lähijaksot sekä itsenäinen harjoittelu. Lähijaksoon osallistuminen on ensisijaisen tärkeää.

Menetelmä:

Mindfulness © – soveltaen 8 viikon ohjelman jooga-, hengitys- ja mietiskelyharjoituksia.

Opintojakson osalta ei noudateta aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistamismenettelyä (AHOT).

### Oppimateriaalit

Wihuri, A-J. Mindfulness työssä - Tietoinen läsnäolo vapauttaa onnistumaan, E-kirja, 2014, Alma Talent  
Mahdollinen muu opettajan nimeämä materiaali.

### Lisätiedot

Monica Åberg

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei lähtötasovaatimuksia.

## Arviointikriteerit

### Arviointikriteeri - arvosana 1

Tunnistaa läsnäolon tarpeellisuuden ja kykenee jossain määrin harjoittamaan arjessa. Kykenee hahmottamaan tekijöitä, jotka vievät pois läsnäolosta.

### Arviointikriteeri - arvosana 3

Integroi harjoitteita suhteellisen säännöllisesti arjessa. Tunnistaa omaa automaatiota ja reaktiotapoja, ja kykenee jossain määrin vaikuttamaan niihin.

### Arviointikriteeri - arvosana 5

Integroi ja toteuttaa arjessa läsnäoloa ja tiedostavaa toimintatapaa. On löytänyt itselleen sopivia tapoja integroida harjoitteita omaan elämään. Tunnistaa omia tunne- ja reaktiomalleja ja on löytänyt tapoja olla läsnä ja toimia tarkoituksenmukaisesti erilaisissa tilanteissa.

## Itsensä kehittäminen, 3 op - LEA8LH108

### Osaamistavoitteet

Opintojakso auttaa sinua lisäämään itsesi johtamisen valmiuksiasi, arvioimaan omaa osaamistasi sekä kehittämään itseäsi, edistymään opiskelussasi ja urallasi, saamaan lisää onnistumisen kokemuksia ja aikaa tärkeinä pitämillesi asioille ja parempia tuloksia sekä vähentämään haitallista stressiä.

### Sisältö

- Tavoitteellinen itsensä johtaminen hyvän työkyvyn ja onnistumisten mahdollistajana
- Itsensä johtamisen eri osa-alueet ja teemat (jotka vaihtelevat jonkin verran ryhmittäin), mm: hyvä ja sujuva ajankäyttö, positiivinen psykologia, oman osaamisen tunnistaminen, sanoittaminen ja kehittäminen, ihmissuhteet, stressin hallinta, tavoitteiden asettaminen
- Itsensä johtamisen kehittämisen prosessi
  - o Nykytilanteen arviointi (mitä olen kokenut ja oppinut, mikä on elämäntilanteeni nyt, mitä osaan?)
  - o Tavoitteiden laatiminen ja priorisointi (minne olen menossa?)
  - o Konkreettisten toimenpiteiden suunnittelu ja toteutus (miten?)
  - o Tavoitteiden ja konkreettisten toimenpiteiden seuranta

### Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Verkkomateriaali ja siihen liittyvät tehtävät,

b) Verkkokeskustelu

c) Yhden teoksen (ks. alla) lukeminen ja siihen liittyvä loppuessee

### Oppimateriaalit

Aihealueisiin liittyvät artikkelit, kirjat ja muu opettajan toteutuksen aikana antama materiaali.

Sydänmaalakka P. 2006. Älykäs itsensä johtaminen. Talentum. Helsinki tai

Lampikoski, T. 2009. Hidasta! Ajankäytön valinnat arjessa ja työssä. PS-Kustannus. Jyväskylä.

### Lisätiedot

(Jos opiskelija on saavuttanut vaadittavan osaamisen esimerkiksi aikaisemmissa työtehtävissä, harrastuksissa tai jollain toisella opintojaksolla, hän voi osoittaa osaamisensa ja edetä opinnoissa ripeämmin). Katso lisätiedot ja ohjeet aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisesta ja tunnustamisesta (AHOT) MyNetistä tai www-sivuilta. Opettajille tarkempia ohjeita intrassa: Työkalut -> AHOT, ja sitten AHOT-ohjeistus.)

Lisätietoja: timo.lampikoski@haaga-helia.fi

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ei lähtötasovaatimuksia sidonnaisuutta muihin opintojaksoihin.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Arvosana 1

Opiskelija osaa tunnistaa keskeiset itsensä johtamiseen ja työkykyyn vaikuttavat osa-alueet ja osaa tunnistaa ne osa-alueet, joissa hänellä on kehitettävää. Opiskelija osaa laatia joitakin tavoitteita ja konkreettisia toimenpiteitä. Opiskelija osaa ajoittain seurata tavoitteiden ja toimenpiteiden toteutumista. Opiskelija osallistuu vähän verkkokeskusteluun.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija osaa laatia täsmällisiä itsensä johtamiseen liittyviä tavoitteita, suunnitella ja toteuttaa konkreettisia, aikatauluun sidottuja toimenpiteitä sekä seurata säännöllisesti tavoitteiden sekä toimenpiteiden toteuttamista. Opiskelija osaa reflektoida oppimistaan. Opiskelija osallistuu aktiivisesti verkkokeskusteluun.

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija osaa tavoitteellisesti kehittää omaa työkykyään huolehtien itsensä johtamisen eri osa-alueiden tasapainosta. Opiskelijalla on hyvä itsetuntemus ja osaa syvällisesti reflektoida oppimistaan. Opiskelija osallistuu erittäin aktiivisesti verkkokeskusteluun.

YLEISESTI:

Opintojakson arviointikriteerit

70 % Loppuesseen laadullinen ja määrällinen laatu (minimi määrällinen taso 2 A4-sivua)

30 % Verkkokeskusteluaktiivisuus (minimiosallistumisen taso: vastaaminen kaikkiin opettajan esittämiin virityskysymyksiin).

Yrittäjyys ja verkostot vapaasti valittavat, 0 op (ENT8LH-1000)

## NY Start-up korkeakoulu -ohjelma, 10 op - ENT8LH101

Osaamistavoitteet

Yrittäjyys on uusien mahdollisuuksien ja ratkaisujen luomista epävarmoissa oloissa. Se on innovatiivista toimintaa, jonka tuloksena olemassa olevat yritykset uudistuvat ja uusia yrityksiä syntyy. Lisäksi yrittäjänä toimiminen voi olla monessa ammatissa keskeinen työn tekemisen muoto. Ohjelman tavoitteena on tarjota opiskelijoille käytännön kokemuksia yrittäjyydestä sekä tilaisuus soveltaa oppimaansa tietopohjaa aidossa liiketoimintaympäristössä. Opintojakson jälkeen opiskelijoilla on omakohtaista kokemusta innovoivan tiimin rakentamisesta ja tiimityöstä, yritysideoiden hahmottamisesta, testaamisesta ja yritystoiminnan käynnistämisestä.

Sisältö

NY Start Up ( <http://nystartup.fi/> ) on ohjelma, jossa opiskelijat perustavat opintojakson ajaksi oikealla rahalla toimivan NY-yrityksen. Yritys toimii ideoiden testilaboratoriona, tarjoaa mahdollisuuden soveltaa

työelämätaitoja käytäntöön oman yrityksen kautta ja antaa opiskelijalle kuvan siitä, millaista on työskennellä omassa tai pienessä yrityksessä. Lisäksi opintojaksolla on mahdollisuus verkostoitua muiden NY-opiskelijoiden kanssa.

Opintojakso on suunniteltu soveltuvaksi eri alojen opiskelijoille. Opintojakson vahvuudet perustuvat sen poikkitieteellisyyteen ja yhdessä tekemiseen, mutta perustiedot liiketaloudesta eivät toki ole haitaksi. Mukaan tullessa ei tarvitse olla omaa valmista liikeideaa tiedossa. Tärkeintä on halu ja innostus lähteä luomaan uutta ja oppimaan oman tekemisen kautta.

Opiskelijat muodostavat tiimejä ja perustavat tiimeissä yrityksen lukuvuoden ajaksi. Yritys toimii oikeilla markkinoilla tarjoten tuotteita tai palveluita asiakkaille. NY Start Up tarjoaa erinomaisen pohjan omien ideoiden testaamiseen ja liiketoiminnassa tarvittavien taitojen kehittämiseen. Perustettavan yrityksen toiminta on verotonta 8.500 euroon saakka. Vastaavia opintoja järjestetään samanaikaisesti muissa korkeakouluissa ympäri Suomea. Työskentely huipentuu valtakunnalliseen finaaliin, jossa opiskelijat kilvoittelevat keskenään parhaasta yritysideoista. Voittajatiimi pääsee edustamaan Suomea Eurooppatasolla.

Kurssi on osa eurooppalaista JA Start Up Program -kokonaisuutta, ja vastaavanlaisia kursseja järjestetään eri Euroopan maissa. Suomessa NY Start Up on korkeakoulujen yhteinen ohjelma, jota hallinnoi Nuori Yrittäjyys Ry (<http://nuoriyrittajyys.fi/>). Pääkaupunkiseudulla opintojakso toteutetaan yhdessä eri korkeakoulujen kanssa. Opiskelijatiimit kootaan monialaisiksi.

NY Start Up'n ohjelmarunko:

1. tiimiytyminen (mahdollisuuksien hahmottaminen ja tiimiytyminen)
2. yrityksen toimintaidean pohtiminen
3. liiketoimintamallin kehittäminen ja liikeidean testaaminen (liiketoimintasuunnitelma)
4. yritykset toiminnassa
5. tulevaisuuden suunnitelmat

Lisäksi:

- aloitusleiri
- sparraukset ja tiimitapaamiset myös muiden korkeakoulujen kanssa
- lähiopetus 2-3 kertaa kuukaudessa
- oppimispäiväkirjat (3 kpl) sekä loppuraportti
- Online-tehtävät
- valmistautuminen NY Start Up –kilpailuun (mm. hissipuhe/pitchaus)
- valitut tiimit pääsevät NY Start Up –finaaliin (Suomen Mestaruus)
- yksi tiimi pääsee mukaan NY Start Up -Euroopan Mestaruus –kilpailuihin

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

- tiimitapaamiset (ml. NY Start Up -Team –oppimisportaali) 80-120 h
- lähiopetus ja henkilökohtainen konsultointi 30–70 h
- itsenäinen oppiminen (ml. NY Start Up –oppimisportaali) 80–120 h
- NY Start Up –kilpailu 20–150 <http://nystartup.fi/>

Opintojaksoa ei voi AHOT'oida tai hyväksilukea.

Oppimateriaalit

Nuori Yrittäjyys -oppimisympäristö sekä erikseen sovittava materiaali.



## Lisätiedot

NY Start up -ohjelma tehdään yhdessä pääkaupunkiseudun korkeakoulujen kanssa ja aikataulu muokataan yhteisesti opintojakson edetessä. Ohjelmaan sisältyy vierailijoita, yritystapaamisia, workshopeja ja asiantuntijasparraajien tapaamisia, joista sovitaan sitä mukaa, kun ohjelmassa edetään. SM–kilpailut ja EM–kilpailu järjestetään NY-organisaation toimesta.

Paras tiimi pääsee Suomen Mestaruus -kilpailuihin. Suomesta lähetetään voittajatiimi Euroopan Mestaruus –kilpailuihin.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolle ei ole edeltävyysehtoja. Opintojakso voidaan liittää Liiketalouden yrittäjyysopintojen syventäviin opintokokonaisuuksiin tai vapaasti valittaviin. Opintojakso sopii hyvin kenelle tahansa opiskelijalle, jota yrittäjyys aiheena kiinnostaa.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

- tietää, mitä yrittäjämäinen toimintatapa tarkoittaa.
- tietää ideoinnin ja yritystoiminnan suunnittelun vaiheet ja osaa olla tiimin jäsen.
- seuraa kehittymistään oppimispäiväkirjassa.
- osaa luetella yrittäjältä vaadittavat osaamiset ja tietää, mitä haasteita on yritystoiminnan aloittamisessa tai kehittämisessä.
- osaa tehdä liiketoimintamallin ja ymmärtää liiketoimintasuunnitelman tekemisen tärkeyden.

Arviointikriteeri - arvosana 3

- hallitsee yrityksen ideoinnin, suunnittelun ja perustamisen vaiheet.
- osaa toimia aktiivisesti tiimin jäsenenä.
- tietää hyvin, mitä oman yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan.
- seuraa analyttisesti kehittymistään oppimispäiväkirjassa.
- pystyy tarvittaessa toimimaan yrittäjämäisesti ja havaitsee erilaisia mahdollisuuksia ympäristössään.
- osaa tehdä hyvän liiketoimintamallin ja hahmotella liiketoimintasuunnitelman oman tai toisen yrittäjän yritystoiminnan aloittamiseksi.

Arviointikriteeri - arvosana 5

- hallitsee yrityksen ideoinnin, suunnittelun ja perustamisen vaiheet hyvin.
- osaa toimia rakentavasti innovatiivisen tiimin vetäjänä ja jäsenenä.
- seuraa analyttisesti kehittymistään oppimispäiväkirjassa ja pyrkii tietoisesti jatkuvaan kehittymiseen.
- pystyy hyödyntämään erilaisia mahdollisuuksia ympäristössään.
- tunnistaa ja arvioi yrittäjän osaamistarpeita kiitettävästi ja toimii itse yrittäjämäisesti.
- tietää, mitä haasteita yritystoiminnan aloittamisessa on ja osaa kiitettävästi ratkaista eteen tulevia ongelmia.
- osaa suunnitella, kehittää ja arvioida yrityksen toimintaa liiketoimintamallin avulla sekä tehdä toteuttamiskelpoisen liiketoimintasuunnitelman.

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arvosana 0-5: 100% yrittäjämäinen ote; tekee kiitettävästi pyydetty tehtävät.

# Yrittäjyys tutuksi, 5 op - ENT8LH107

## Osaamistavoitteet

Opiskelija tutustuu yrittäjyyteen monipuolisesti niin, että hän tunnistaa omassa elämässään ja toimintaympäristössään yrittäjyyden monipuolisuutta ja mahdollisuuksia. Hän tiedostaa sen, että tulevaisuuden työelämässä yrittäjyys on yhä useammalle merkittävä osa omaa uraa ja työtehtäviä.

## Sisältö

- ymmärrys yrittäjyyden merkityksestä kansantaloudessa
- tietämys erilaisista yrittäjyyden ilmenemismuodoista kuten esimerkiksi perhe-, ketju- ja osuustoimintayrittäjyys tai uudemmat muodot, kuten vaikkapa blogi- tai vlogi-yrittäjyys
- tietämys erilaisista tavoista ryhtyä yrittäjäksi aina uuden yrityksen perustamisesta yrityskauppoihin tai sukupolvenvaihdoksiin
- verkostoitumisen ja verkostojen merkityksen ymmärrys yrittäjyyden menestystekijänä sekä kiinnostus tunnistaa ja kehittää omia verkostojaan
- tulevaisuuteen positiivisesti suhtautuminen ja tulevaisuuden ennakkoinnin perusymmärrys
- liiketoiminnan suunnittelun haasteiden tuntemus.

## Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Verkko-opiskelu ohjatusti ja aikataulutetusti. AHOT tai opinnollistaminen ovat mahdollisia Haaga-Helian ohjeistusten mukaisesti henkilökohtaisesti määriteltynä. Tämä kuitenkin vaatii hyvin laajaa näkemystä yrittäjyydestä ottaen huomioon kurssin hyvin monipuolisest aihealueet.

## Oppimateriaalit

Materiaalit ovat saataville verkossa aihe-alueittain. Lisäksi opiskelija etsii ja hyödyntää lisämateriaalia oman innostuksensa ja aiheisiin paneutumisensa mukaan.

## Lisätiedot

Opintojakso on Haaga-Helian toteuttama ja tarjolla myös Campusononline-palvelun kautta. Opintojakso esittelee teemojensa kautta Haaga-Helian Liiketalouden Helsingin yksikön Yrittäjyyden suuntautumisopintoja.

## Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Ymmärrys liiketoiminnasta on eduksi opiskelussa, mutta varsinaisia edeltävyysehtoja ei ole.

## Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija on suorittanut kaikki tehtävät aikataulussa ja hyväksytysti.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija on suorittanut kaikki tehtävät niihin huolellisesti paneutuen ja oppimateriaaleja taitavasti hyödyntäen.

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija on suorittanut kaikki tehtävät aikataulussa ja osoittanut niissä erinomaista aiheisiin tutustumista ja omaa pohdintaa erilaisiin aineistoihin perehdyttyään.

## Verkkosivut yritykselle, 5 op - COM8LH106

### Osaamistavoitteet

Opiskelija toteuttaa verkkosivuston yrityksen tarpeisiin. Hän ymmärtää brändin ja verkkosivuston merkityksen yrityksen viestinnässä ja hahmottaa verkkosivuston suunnitteluprosessin kokonaisuudessaan. Opiskelija ymmärtää verkkosivuston teknisen arkkitehtuurin, käyttöliittymän perusteet sekä osaa hyödyntää sisällönhallintajärjestelmää (Wordpress) verkkosivuston luomisessa.

### Sisältö

Verkkosivuston suunnitteluprosessi, tekninen arkkitehtuuri, käyttöliittymän perusteet, Wordpressin hyödyntäminen sisällönhallinnassa.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Verkkokurssi.

### Oppimateriaalit

Opettajan antamat aineistot.

### Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

#### Osaamistaso 1-2

- tietää brändin ja verkkosivuston merkityksen yrityksen viestinnässä
- hahmottaa verkkosivuston suunnitteluprosessin vaiheet
- tuntee verkkosivuston teknisen arkkitehtuurin
- osaa hallinnoida Wordpress-sisällönhallintajärjestelmää

Arviointikriteeri - arvosana 3

#### Osaamistaso 3-4

- osaa rakentaa verkkosivuston brändin huomioiden
- osaa hyödyntää verkkosivuston suunnitteluprosessia yrityksen tarpeisiin
- osaa hyödyntää suunnittelua ja teknisiä työkaluja verkkosivuston toteutuksessa

Arviointikriteeri - arvosana 5

#### Osaamistaso 5

- osaa rakentaa erottuvan verkkosivuston yritykselle
- osaa luovasti ja tilanteen huomioiden hyödyntää verkkosivuston suunnitteluprosessin vaiheita
- osaa suunnitella tehokkaasti ja luovasti verkkosivuston yritykselle

## SAP Peruskurssi, 5 op - TOO8LH101

### Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelijalla on valmiudet toimia työelämässä ympäristössä, jossa käytetään toiminnanohjausjärjestelmää. Opiskelija ymmärtää mitä tarkoittaa toiminnanohjaus ja mitä SAP:in järjestelmiä siihen voidaan käyttää. Opiskelija ymmärtää myös mitä tarkoittaa integroitu järjestelmä käsitteenä ja käytännössä. Tavoitteena on myös, että opiskelija osaa navigoida SAP:ssa ja käyttää useita eri toimintoja siellä.

## Sisältö

- Toiminnanohjaus ja SAP
- SAP ympäristöt ja kehittäminen
- Navigointi
- Rakenteet ja masterdata
- Osto
- Myynti
- Taloushallinto

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)

Opetus toteutetaan lähiopetuksena 'Learning By Doing' menetelmällä.

Tunneilla tehdään useita harjoituksia englanninkielisessä SAP S4 HANA järjestelmässä.

Lisäksi opiskelijalla on mahdollisuus tehdä harjoituksia itsenäisesti joko koulun koneilla tai VDI-yhteydellä kotoa.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen (AHOT)

AHOT tapahtuu näyttökokeena. Opiskelija lähettää ilmoittautumislomakkeen vastuuopettajalle, joka ilmoittaa ajankohdan, jolloin näyttökokeen voi tehdä.

## Oppimateriaalit

Kurssilla tarvittava oppimateriaali löytyy Moodlesta.

## Lisätiedot

Kurssilla mahdollisuuksien mukaan, ulkopuolisia asiantuntijoita ja verkostoitumistilaisuuksia.

Kurssin arviointi:

Tentti: Asteikkolla 0-5 (sisältää teoria osuuden ja SAP S4 HANA:n käytön)

Seminaari / Ryhmätyö: Hyväksytty/Hylätty

Molemmat osa-alueet tulee olla hyväksytyjä läpäistäkseen kurssin.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole edeltävyysehtoja eikä sidonnaisuutta muihin opintojaksoihin.

## Kyselytutkimus tuloksiksi, 3 op - TOO8LH102

### Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on, että opiskelija osaa luoda, toteuttaa ja analysoida määrällisen kyselytutkimuksen webropol- ja SPSS-tilasto-ohjelmistolla. Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa

- \* nettikyselyn suunnittelun, toteutuksen ja tilastollisen aineiston tuottamisen SPSS:llä tehtävää analysointia varten.

- \* ymmärtää SPSS-ohjelman roolin kyselytutkimuksen analysoinnissa.

- \* osaa valita edellytysvaatimusten mukaisesti oikeat analysointitavat.

- \* hallitsee tulosten tulkinnan ja raportoinnin peruseräatteen.

### Sisältö

- \* Kyselylomakkeen luominen ja tiedon keruun toteutus webropol-ohjelmalla

- \* SPSS-havaintomatriisin luominen: muuttujien määrittely, aineiston syöttö, muuttujien luokittelu

- \* Frekvenssitaulukot ja niiden muotoilu raporttikelpoisiksi

- \* Kuviot ja niiden muotoilu raporttikelpoisiksi

- \* Tunnusluvut: sijainti- ja hajontaluvut sekä jakauman muotoa kuvaavat luvut
- \* Ristiintaulukointi
- \* Korrelaatiot ja regressioanalyysi
- \* Tulosten yleistäminen perusjoukkoon: luottamusvälit ja merkitsevyytestaus

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)  
Lähiopetus ja tuntiharjoitukset

Oppimateriaalit

Saaranen, P. 2018. Kyselytutkimuksen analysointi SPSS-ohjelmalla  
Akin menetelmäblogi: <https://tilastoapu.wordpress.com/spss/>  
Muu opettajan ilmoittama materiaali.

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakso on erittäin hyödyllinen opiskelijoille, jotka ovat laatimassa projektiin tai opinnäytetyöhön liittyvää määrällistä kyselytutkimusta. Opintojakso suositellaan suoritettavaksi Analysointiosaamisen jälkeen.

Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija suoriutuu ohjatusti lomakkeen laatimisesta, aineiston analysoinnista ja tulosten tulkinnasta.

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija

- \* hallitsee hyvin web-lomakkeen laatimisen ja SPSS:n perusanalyysit.
- \* osaa itsenäisesti tehdä kuvailevat analyysit webropol- ja SPSS-ohjelmien avulla,

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija

- \* osaa itsenäisesti valita oikeat analysointimenetelmät.
- \* hallitsee hyvin SPSS:n merkitsevyytestaukset ja niiden tulkinnat.
- \* osaa tulkita tuloksia ja raportoida Haaga-Helian raportointiohjeen mukaisesti.

## Excel-jatkokurssi, 5 op - TOO8LH103

Osaamistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on laajentaa ja syventää opiskelijan Excel-ohjelman osaamista, sekä avartaa näkemystä ohjelman erilaisista käyttömahdollisuuksista.

Sisältö

Opintojakson sisältöinä käsitellään mm. funktioilla pyöristämistä, aikalaskennan menetelmiä, hakutoimintoja, Pivot-työkalua, ohjainten käyttöä, Power BI -työkaluja ulkoisen datan hakemiseen ja muokkaamiseen sekä Excelin tietomallia. Lisäksi opintojaksolla tutustutaan VBA-ohjelmoinnin periaatteisiin ja käytännön toteutuksiin.

Oppimistavat (sisältää ahotin ja erilaiset toteutusvaihtoehdot)  
Intensiivi-, lähi- ja virtuaalitoteutus.

## Oppimateriaalit

Kurssilla jaettava opintomoniste ja verkko-ohjeet.

Ornanet-verkkomateriaali: Excel 2016 -ab-e.

## Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Suosittelavat edeltävät opinnot: Liiketoimintaosaaja-moduulin Tietotekniset taidot. Vaihtoehtoisesti opiskelija muutoin hallitsee näiden opintojen aiheet.

## Arviointikriteerit

Arviointikriteeri - arvosana 1

Opiskelija

- tuntee joitakin opintojakson sisältöön liittyviä käsitteitä
- osaa ohjelman peruskäytön ja selviytyy auttavasti annetuista tehtävistä
- osaa soveltaa ohjelman ominaisuuksia itsenäisesti vaativampiin tehtäviin vähäisessä määrin

Arviointikriteeri - arvosana 3

Opiskelija

- tuntee keskeiset käsitteet
- osaa soveltaa taulukkolaskentaohjelmaa tarkoituksenmukaisesti
- pystyy löytämään uusia ratkaisuja työhönsä käyttäen Excelin toimintoja monipuolisesti

Arviointikriteeri - arvosana 5

Opiskelija

- hallitsee keskeiset käsitteet
- osaa soveltaa ohjelmaa käytännön tilanteisiin kiitettävästi ja vaadituissa taidoissa hänellä on varmaa osaamista ja ammattitaitoa
- omaa vahvat taidot ja varmaa osaamista
- pystyy itsenäisesti löytämään uusia ja tehokkaita ratkaisuja ja käyttämään Excelin monipuolisia mahdollisuuksia uusissa tilanteissa

Arviointikriteeri, hyväksytty/hylätty

Arviointiin vaikuttavat: tentti 50% ja harjoitustehtävät 50%. Läpäistäkseen kurssin opiskelijan on savutettava 40% maksimipistemäärästä.