

Myyntityön koulutusohjelma

Opetussuunnitelma:

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

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

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

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

[Yhteystiedot >>](#)

Myyntityön koulutusohjelma pähkinänkuoressa

Tutkintonimike:	Tradenomi
Tutkintotaso:	AMK-tutkinto
Ohjelman laajuus:	210 opintopistettä
Ohjelman kesto:	3,5 vuotta
Opiskelumuoto:	Haettavissa päiväohjelmaan
Arviointi:	<ul style="list-style-type: none">• Lue tutkintosäännöstä >>• Tutustu arviointiprosessin >>
Tutkintovaatimukset:	Opetussuunnitelman mukaisten opintojen suorittaminen, pakollinen harjoittelu, opinnäytetyö ja kypsyysnäyte. Valtioneuvoston asetus ammattikorkeakouluista 15.5.2003/352
Aiemmin hankitun osaamisen tunnustaminen:	Tutustu Haaga-Helian aiemmin hankitun osaamisen tunnustamisen periaatteisiin >> Ammattikorkeakoululaki 14.11.2014/932 § 25
Hakukelpoisuus ja hakeminen:	<ul style="list-style-type: none">• Tutustu hakutietoihin www.opintopolku.fi -sivustolla ennen hakua!• Ylempi AMK-tutkinto: Liiketoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Pasila >>• Yliopisto-opinnot
Jatko-opinnot:	
Sijoittuminen työelämään	
Kansainvälistyminen	The most appropriate time for the exchange is the 3 rd or the 4 th semester.



Myyntityön koulutusohjelman profiili

Myyntityön koulutusohjelma profiloituu vahvasti vaativaan henkilökohtaiseen myyntityöhön, erityisesti yritysmyynnin toimintaympäristöissä. Myynnin asiantuntijaksi kasvun perustan muodostavat kattavat ja monipuoliset liiketalouden opinnot.

Koulutamme vahvan myyjäidentiteetin omaksuneita myyntityön ja asiakassuhteiden kehittämisen ammattilaisia. Myyntityön oppimista tukevat vaihtelevat pedagogiset menetelmät.

Koulutusohjelman sisältöjä suunnitellaan ja toteutetaan aktiivisessa yhteistyössä eri toimialoja edustavien yritysten kanssa.

Koulutuksen tavoitteet

Myyntityön koulutusohjelma tarjoaa opiskelijoille valmiudet rakentaa palkitseva työura erilaisissa myyntiorganisaatioissa henkilökohtaisen myyntityön ja haastavan asiakastyöskentelyn parissa. Ammattitaitoisista B2B-myyjistä on jatkuvasti kysyntää työmarkkinoilla. Haaga-Helian myyntityön koulutusohjelma on vastannut ensimmäisenä suomalaisena ammattikorkeakouluna tähän koulutustarpeeseen.

Myynnin tradenomit hallitsevat tuloksellisen myyntityön, ymmärtävät erilaisia kaupankäyntiympäristöjä ja tietävät, mitä tietoja ja taitoja ja millaista asennetta asiakkuuksien luominen, ylläpitäminen ja kehittäminen edellyttävät. Koulutusohjelmassa panostetaan opiskelijoiden viestintä-, vuorovaikutus- ja esiintymistaitojen kehittymiseen sekä digitaalisessa toimintaympäristössä toimimiseen

Ammatillinen kasvu

Yritysmyyntiin erikoistuneet ammattilaiset viihtyvät työssään ja vaikuttavat itse työnsä sisältöön. Myyntityön koulutusohjelmasta valmistuva tradenomi on myynnin, asiakaspalvelun ja asiakkuuksien rakentamisen osaaja. Tulevia ammattinimikkeitä ovat esimerkiksi myyntipäällikkö, myyntineuvottelija, tuoteryhmäpäällikkö, ostaja, myymäläpäällikkö, avainasiakaspäällikkö, aluemyyntipäällikkö, myyntiedustaja tai ketjupäällikkö. Tutkinto yhdistettynä myynnin työkokemukseen antaa hyvät mahdollisuudet edetä uralla erilaisissa myyntiorganisaatioissa myynnin, myynnin tuen ja asiakkuuksien hallinnan johtotehtäviin.

Lukukausiteemat

1. lukukausi liiketoiminta- ja työyhteisöosaaminen
2. lukukausi asiakas- ja talousosaaminen
3. lukukausi liiketoiminnan ja myynnin kehittäminen
4. lukukausi kansainvälisyys ja konsultatiivinen myynti
5. - 6. lukukausi liiketoiminnan kehittäminen ja myynnin johtaminen

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet

Myyntityön koulutusohjelman uuden opetussuunnitelman (MYYNTI17) rakenne on seuraava:

Perusopinnot 93 op

Suuntautumisopinnot 45 op

Opinnäytetyö 15 op

Työharjoittelu 30 op

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

MYYNTI17 opetussuunnitelman perusopintojen moduulit:

1. lukukausi

Liiketoimintaosaaja
15 op

Yrittäjyys ja yritystoiminta
Yritysten toimintaympäristöt
Tietotekniset taidot

Työyhteisöosaaja
15 op

Yhteistyöosaaminen
Viestintäosaaminen
Työsuhdeosaaminen

2. lukukausi

Asiakasosaaja
15 op

Myynti- ja palvelutaidot
Asiakkuus- ja
markkinointiosaaminen
Svenska för affärlivet

Tuloksen tekijä
15 op

Myyjän matematiikka
Yrityksen taloushallinto
Toimitusketjun hallinta

Ammatillinen kasvu, 3 op

Harjoittelu 1 ja 2, 0-15 op

3. lukukausi

Uuden kehittäjä
15 op

Innovaatio-osaaminen
Myynnin
tietojärjestelmät
Analysointiosaaminen

Suuntautumis-
opintojen
aloitusmoduuli
15 op

4. lukukausi

Growing Global
15 op

Globalization and
Internationalization
Communication and
Culture
Language studies

Suuntautumisopin-
tojen 2. moduuli
10 op

Vapaasti valittavia
opintoja
5 op

MYyntii17 opetussuunnitelman suuntautumisopintojen moduulit:

3. lukukausi

Uuden kehittäjä
15 op

Innovaatio-osaaminen
Myynnin
tietojärjestelmät
Analysointiosaaminen

Palvelujen
kehittäminen ja
monikanavainen
myynti
15 op

4. lukukausi

Growing Global
15 op

Globalization and
Internationalization
Communication and
Culture
Language studies

Konsultatiivinen
myynti
10 op

Vapaasti valittavia
opintoja
5 op

5. lukukausi

21 päivää
yritysmyyntissä
10 op

Liiketoiminnan
kehittäminen ja
myynnin
johtaminen
10 op

Opinnäytetyö 1
5 op

Opinnäytetyö 2
5 op

6. lukukausi

Vapaasti valittavia
opintoja
10 op

Opinnäytetyö 3
5 op

Vapaasti valittavia
opintoja
12 op

Koulutusohjelman rakenne, sisältö ja laajuus, Myyntityön ko

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

Koulutusohjelman sisältö

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

Yhteystiedot, myyntityön koulutusohjelma

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

Koulutusohjelmajohtaja

Tuula Korhonen, tuula.korhonen(at)haaga-helia.fi

Opintotoimisto

[Pasila](#)>>

Opinto-ohjaaja

Salme Rautiainen, salme.rautiainen(at)haaga-helia.fi
Kirsi Lehtoviita, kirsi.lehtoviita(at)haaga-helia.fi

Liiketalouden koulutusyksikön johtaja

Vararehtori Minna Hiillos