

Opintojaksokuvaukset, 1.8.2017 jälkeen aloittaneet (myyntityön koulutusohjelma)

Myyntityön koulutusohjelma

Opetussuunnitelma MYYNTI17, 1.8.2017 jälkeen opintonsa aloittaneet

* Vapaasti valittavien opintojen listaa täydennetään syksyn 2018 aikana

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

Yrityksen taloushallinto	ACF1LZ101B	9
Toimitusketjun hallinta	ACF1LZ101C	3
<i>Growing Global</i>	<u>GLO1LZ101</u>	15
Globalization and internationalization	GLO1LZ101A	5
Communication and culture	GLO1LZ101B	5
Language skills	GLO1LZ101C	5
<i>Uuden kehittäjä</i>	<u>RDI1LZ101</u>	15
Innovaatio-osaaminen	RDI1LZ101A	5
Myyntin tietojärjestelmät	RDI1LZ101B	5
Analysointiosaaminen	RDI1LZ101C	5
SUUNTAUTUMISOPINNOT*		45
Palvelujen tuotteistaminen ja monikanavainen myynti	<u>SEL3LZ101</u>	15
Palvelujen tuotteistaminen	SEL3LZ101A	5
Monikanavainen myynti	SEL3LZ101B	5
Tavoitteellinen itsensäjohtaminen	SEL3LZ101C	5
21 päivää yritysmyyntissä	<u>SEL4LZ101</u>	10
Konsultatiivinen myynti	<u>SEL4LZ102</u>	10
Konsultatiivinen myynti	SEL4LZ102A	7
Myyntin juridiikka	SEL4LZ102B	3
Strategiat ja myynnin johtaminen	<u>SEL4LZ103</u>	10
Strategiat ja asiakkuuksien johtaminen	SEL4LZ103A	5
Myyntin johtaminen	SEL4LZ103B	5
VAPAASTI VALITTAVAT OPINNOT**		27
Valmennus Best Seller Competition -myyntikilpailuun	<u>SEL8LZ001</u>	3
Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen	<u>SEL8LZ002</u>	1
Myyntin kansainvälinen viikko	<u>SEL8LZ006</u>	3
Future working skills	<u>WOR8HH033</u>	1

Find your strenghts

[WOR8HH032](#) 5

StartUp School warmUp parade

[WOR8HH013](#) 3

Developing entrepreneurial mindset

[WOR8HH022](#) 5

Pitching camp

[WOR8HH023](#) 3

StartUp School koko tarjonta

[StartUp School](#)

Vapaasti valittavia opintoja Haaga-Helian opintotarjonnasta

Ammatillinen kehittyminen (Myynti)

Tunnus: SLF1LZ101

Laajuus: 3 op

Ajoitus: 1. - 6. lukukausi

Kieli: suomi

OPS: HELI16

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojaksolla ei ole sidonnaisuuksia muihin opintojaksoihin. Opintojakso aloitetaan starttiviikolla opintojen alussa ja se kestää opintojen loppuun asti.

Osaamistavoitteet ja arviointi

Opintojakso arvioidaan asteikolla hyväksytty/hylätty.

Hyväksytty arvosana edellyttää vuosittaisen HOPS-tehtävän suorittamista opinto-ohjaajan ohjeiden mukaisesti. Opintojakso arvioidaan kahdessa osassa: 1 op 1. HOPS-tehtävän ja -keskustelun jälkeen ja 2 op viimeisen HOPS-tehtävän ja -keskustelun jälkeen.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

Opintojaksoa ei voi korvata aiemmilla opinnoilla.

Sisältö

- 1. lukukaudella: orientaatio opintoihin, starttiviikko (osaamisen tunnistaminen, ryhmäytyminen, Haaga-Helian työkalut), tehoa työskentelyyn (vahvuudet, opiskelutaidot, sisäinen yrittäjyys), 1. HOPS-tehtävä ja -keskustelu
- 2. – 6. lukukaudella: suuntautumisen valinta, energian johtaminen, 2. HOPS-tehtävä ja -keskustelu
- 2. – 6. lukukaudella: työelämätaidot, opinnot maaliin, 3. HOPS-tehtävä ja -keskustelu

Oppimistavat

- a. Orientaatio opintoihin, Minä ja opiskelu -tehtävä
- b. Starttiviikko opintojen alussa
- c. HOPS-tehtävät eli Minä ja opiskelu -tehtävän täydentäminen annetun teeman mukaisesti
- d. HOPS-keskustelut
- e. Verkkoalusta Moodlessa olevat muut tehtävät

Vastuopettajat

Opintojen alussa nimetty opinto-ohjaaja

Liiketoimintaosaaja (myynti)

Tunnus: BUS1LZ101

Laajuus: 15 op

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

OPS: MYYNTI17

Opintojaksen taso: perusopinnot

Opintojaksen tyyppi: pakollinen

Moduulin kuvaus

Liiketoimintaosaaja-moduulissa opiskelija perehtyy ammattikorkeakouluopiskeluun ja arvioi omia vahvuuksiaan ja opiskeluvalmiuksiaan. Hän tutustuu yrityksen toimintaympäristöön. Opiskelija syvennyy yritystoiminnan ja yrittäjyyden eri muotoihin ja osa-alueisiin ja kuvaa yritystoiminnan perusprosesseja liiketoimintamallia hyödyntäen.

Moduulin osat

Yrittäjyys ja yritystoiminta 5 op (BUS1LZ101A)

Yritysten toimintaympäristöt 5 op (BUS1LZH101B)

Tietotekniset taidot 5 op (BUS1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Osaamistavoitteet ja arviointi

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

Yrittäjyys ja yritystoiminta

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tunnistaa strategian merkityksen ja liiketoimintamallin (Business Model Canvas) peruseriaatteet liiketoiminnan suunnittelussa.
- osaa kuvata yrittäjämäisen toimintatavan ja yrittäjyyden peruspiirteitä.
- tunnistaa yrityksen eri osa-alueiden keskeiset tavoitteet ja tehtävät.
- osaa nimetä yritysten eri sidosryhmiä ja verkostoja.

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.

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

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- osaa nimetä kansantalouden ilmiöitä.
- osaa kuvata yrityksen toimintaympäristön.
- tunnistaa keskeiset juridiset perusnormit.

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

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

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

Osaamistaso 1-2: 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.

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

- 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.

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa auttaa muita oppimisympäristön henkilökohtaisten sovellusten ja palvelujen käytössä.
- käyttää tekstinkäsittely- ja esitysgraafiikkaohjelmien toimintoja monipuolisesti ja soveltaa niitä käytännön tehtävissä.
- osaa soveltaa ja analysoi eri tiedonlähteistä hankkimaansa tietoa.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

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

Työelämäyhteydet

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

Kansainvälisyys

Yrityksen perustoimintoja tarkastellaan myös kansainvälisesti toimivan yrityksen näkökulmasta.

Aikataulu

Opintojakson toteutussuunnitelman ja aikataulu julkistetaan opintojakson alussa

Oppimateriaalit

Yrittäjyys ja yritystoiminta

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.

Yritysten toimintaympäristöt:

Kalle Kyläkallio: Yritysjuridiikka 2014 Edita Publishing Oy, soveltuvin osin: e-kirja

Nelliportaalissa, kirjaa saatavana kirjastossa

Matti Pohjola: Taloustieteen oppikirja, SanomaPro 2015

Tietotekniset taidot:

Ei varsinaista oppikirjaa, vaan Moodlessa jaettavat opintomonisteet. Oheislukemistona suositellaan lisäksi Tietokoneen käyttötaito – Windows 8 & MS Office 2013 (Docendo 2014) sekä Haaga-Helian kirjaston e-aineistojen Ornanet-käsikirjoja.

Työyhteisöosaaja (myynti)

Tunnus: ORG1LZ101

Laajuus: 15 op

Ajoitus: 1. lukukausi

Kieli: suomi

OPS: MYYNTI17

Moduulin taso: perusopinnot

Moduulin tyyppi: pakollinen

Moduulin kuvaus

Opiskelija perehtyy työyhteisön toimintaan ja sitä sääntelevään lainsäädäntöön. Opiskelija saa valmiuksia työyhteisön jäsenenä toimimiseen yksilönä, tiimeissä ja projekteissa. Hän perehtyy organisaatiobrändin rakentamiseen digitalisoituvassa ja muuttuvassa toimintaympäristössä. Moduulissa suunnitellaan ja toteutetaan työelämälähtöinen projekti.

Moduulin osat

Yhteistyöosaaminen 6 op (ORG1LZ101A)

Viestintäosaaminen 6 op (ORG1LZ101B)

Työsuhteosaaminen 3 op (ORG1LZ101C)

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Osaamistavoitteet ja arviointi

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

Yhteistyöosaaminen 6 op

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- 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/tiimeissä ja tunnistaa erilaisten ihmisten käyttäytymistyylit työyhteisössä/tiimeissä
- osaa käyttää projektisuunnitteluun ja hallintaan liittyviä työkaluja ja osaa tehdä projektisuunnitelman

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



- 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 käyttäytymistyylit huomioiden
- osaa käyttää projektisuunnitteluun ja hallintaan liittyviä työkaluja ja osaa tehdä projektisuunnitelman ja osaa seurata sen toteutumista

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- 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

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- 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

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

- 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
-

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa tehdä viimeistellyn projektin viestintäsuunnitelman ja toteuttaa sitä ammattimaisesti tiimissä ja yli tiimirajojen.
- osaa tuottaa viimeistelyä, julkaisukelpoista ja yritysbrändiä tavoitteellisesti tukevaa sisältöä digitaalisiin viestintäkanaviin eri kanavien ominaispiirteet hyödyntäen.
- osaa tehdä markkinointiviestinnän keinoin tapahtumaa ja yritysbrändiä tutuksi monipuolisesti sisäisille ja ulkoisille kohderyhmille.
- osaa esiintyä kiinnostavasti ja argumentoida vakuuttavasti ja monipuolisesti.
- osaa tehdä kiinnostavan ja erottuvan työhakijaprofiilin
- osaa monipuolisesti hyödyntää ammattimaisen kirjallisen viestinnän ohjeita ja tekniikoita

Työsuhdeosaaminen 3 op

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tunnistaa työsopimuslakiin perustuvia työnantajan ja työntekijän oikeuksia ja velvollisuuksia.
- tunnistaa työsuhteeseen vaikuttavat tärkeimmät normit.
- tunnistaa palkan muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä.
- osaa käyttää keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä.
- tunnistaa erilaisia työsopimuksen päättämistilanteita.
- tunnistaa työsuojeluun liittyvää lainsäädäntöä.

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

- tietää yhdenvertaisuus- ja tasa-arvoperiaatteiden sekä yksityisyyden suojan merkityksen työpaikalla.
- osaa soveltaa työsuhteeseen vaikuttavia normeja oikeassa järjestyksessä.
- osaa tuottaa tekstiä keskeisiä työoikeudellisia käsitteitä käyttäen.
- osaa soveltaa työoikeudellisia normeja työsuhteen muutostilanteissa.

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- edistää yhdenvertaisuus- ja tasa-arvoperiaatteita työyhteisössä.
- löytää työoikeudelliseen ongelmaan perustellun ratkaisun.
- osaa tuottaa sisältöä työsuhteoikeudellisiin asiakirjoihin.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

Jos opiskelija on saavuttanut vaadittavan osaamisen esimerkiksi aikaisemmissa työtehtävissä tai muualla hän voi osoittaa osaamisensa AHOT-menettelyssä. Katso lisätiedot ja ohjeet aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisesta ja tunnustamisesta (AHOT) Mynetistä.

Työelämäyhteydet

Moduulissa toteutetaan projektityönä tapahtuma yhdessä yritysedustajien kanssa.

Kansainvälisyys

Työyhteisön monikulttuurisuutta ja viestintäosaamista tarkastellaan myös kansainvälisesti toimivan yrityksen näkökulmasta. Työoikeudellisia kysymyksiä tarkasteltaessa huomioidaan Euroopan unionin lainsäädännön merkitys.

Oppimistavat

Moduulin osaamistavoitteet voi saavuttaa esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

ab. Monimuotototeutus, jossa on osittain lähiopetusta ja osin verkko-oppimista tehtävineen, projektityöskentelyä verkossa ja lähitapaamisissa sekä itsenäistä työskentelyä

d. Omassa työssä oppiminen (opinnollistaminen).

Moduuliin sisältyy myös pakollisena tehtävänä oman oppimisen arviointi.

Oppimateriaalit

Lämsä, A., Päivike, T. 2013. Organisaatiokäyttäytymisen perusteet. Edita

Manka, M-L. 2011. Työnilo. Helsinki: WSOYPro Oy

Kortesuo, K. 2014. Sano se someksi 1 – ammattilaisen käsikirja sosiaaliseen mediaan. Kauppakamari.

Kortetjärvi-Nurmi, S. & Murtola K. 2015. Areena – Yritysviestinnän käsikirja. Edita.

Paanetoja, J. 2014. Työoikeus tutuksi. Edita.

Keskeinen työoikeudellinen lainsäädäntö siinä laajuudessa kuin siihen viitataan kirjallisuudessa ja oppimistilanteissa.

Lähiopetuksessa ja Moodlessa annettava materiaali

Oppimistehtävät

Yhteistoimintaosaaminen ORG1LH101A

- Henkilökohtaisen kasvun portfolio ja kehityskeskustelu
- Oppimispäiväkirja
- Organisaatiokäyttäytymisen ja/tai sosiaalisen vastuun esitys
- Projektin suunnittelu, toteutus- ja seurantaraportti
- Läsnäolo- ja aktiivisuus sekä verkkoluennot

Viestintäosaaminen ORG1LH101B



Haaga-Helia

Myyntityön koulutusohjelma
Opintojaksokuvaukset 2017-2018

Yritysviestintäportfolio

- Tapahtuman järjestäminen ja siihen liittyvät markkinointi- ja viestintämateriaalit
- Verkkoluennot ja -tehtävät
- Vaikuttava esiintyminen
- Läsnäolo- ja aktiivisuus lähiopetuksessa

Työsuhteosaaminen ORG1LH101C:

- Työoikeudelliset oppimistehtävät arvioidaan asteikolla hyväksyty/hylätty.
- Tentti arvioidaan asteikolla 0-5 (osuus arvosanasta 100 %)

Asiakasosaaja (myynti)

Tunnus: CUS1LZ101

Laajuus: 15 op

Ajoitus: 2. lukukausi

Opetuskieli: suomi

OPS: MYYNTI17

Opintojakson taso: perusopinnot

Opintojakson tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin moduuleihin

Opiskelija on suorittanut moduulit 1 (Liiketoimintaosaaja) ja 2 (Työyhteisöosaaja) sekä hyväksytysti ruotsin tasokokeen tai opintojakson Ruotsin valmentavat opinnot (5 op).

Moduulin kuvaus

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.

Moduulin osat

Myynti- ja palvelutaidot 6 op (CUS1LZ101A)

Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen 6 op (CUS1LZ101B)

Svenska i affärlivet 3 op (CUS1LZ101C)

Osaamistavoitteet ja arviointi

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

Myynti- ja palvelutaidot

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tunnistaa tavoitteellisen myyntikeskustelun (myyntiprosessin) vaiheet.
- tuntee toimintaympäristöön liittyvät keskeiset eettiset periaatteet.
- tuntee erilaiset asiakaspalvelu- vai kohtaamistilanteet.
- tuntee kuluttaja- ja liikekaupan keskeiset periaatteet.
- tunnistaa asiakastiedon hyödyntämiseen liittyviä tietosuojakysymyksiä.
- Tunnistaa myyntiä tukevia tietojärjestelmiä ja työkaluja

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.
- tuntee asiakastiedon hyödyntämiseen liittyvät keskeiset tietosuojakysymykset.
- ymmärtää myyntiä tukevien tietojärjestelmien ja työkalujen merkityksen liiketoiminnalle.

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa viedä läpi tavoitteellisen myyntikeskustelun korostaen asiakkaan kokemaa arvoa.
- osaa toimia eettisten periaatteiden mukaisesti kannattavuustavoitteet huomioiden.
- osaa palvella asiakasta siten, että asiakkaan odotukset ylittyy ja asiakas on tyytyväinen.
- osaa tulkita myyntiprosessiin liittyviä keskeisiä asiakirjoja.
- osaa hyödyntää myyntiä tukevia tietojärjestelmiä ja työkaluja liiketoiminnan kehittämisessä.

Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- tuntee markkinoinnin kilpailukeinot.
- tuntee erilaisia asiakastiedon lähteitä.
- tunnistaa erilaisia asiakasryhmiä.
- tunnistaa keskeisiä markkinointiin liittyviä eettisiä näkökulmia.
- tunnistaa asiakkaan ostopolun eri vaiheet.

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

- tuntee markkinoinnin kilpailukeinojen mahdollisuudet yrityksen menestyksen välineenä.
- osaa hankkia asiakastietoa.
- osaa ryhmitellä asiakkaita joidenkin kriteereiden avulla.
- osaa hankkia tietoa markkinointiin liittyvien eettisten kysymysten ratkaisemiseksi.
- osaa kuvata asiakkaan ostopolun erilaisissa palvelukanavissa.

Osaamistaso 5: Opiskelija (kehittää)

- osaa soveltaa 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 näkökulmat.
- osaa kehittää asiakaskokemusta ostopolun tuottaman tiedon perusteella.

Svenska i affärslivet

Osaamistaso 1-3 (tyydyttävä 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.
- osaa kirjoittaa yksinkertaisesti, pääosin yhtenäisesti ja ymmärrettävästi rutiininomaisia työelämässä tarvittavia oman alan tekstejä.

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.
- osaa kirjoittaa asiantuntevasti ja tarkoituksenmukaisesti erilaisia, vaativiakin työelämässä tarvittavia yleisiä ja oman alansa tekstejä tilanteen ja kohderyhmän huomioiden.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

AHOT tapahtuu näyttökokeessa, jonka opiskelija voi suorittaa joustavasti oman aikataulun mukaisesti. Näyttökokeeseen sisältyy ennakkotehtävä ja e-tentti. Opiskelijan tulee ilmoittautua näyttökokeeseen Winhassa ja tehdä ennakkotehtävä ennen e-tenttiä. Tarkemmat ohjeet ja ennakkotehtävä löytyvät MyNetistä AHOT-kohdasta.

Työelämävhteydet

Moduulissa kuvataan valitun yrityksen markkinointiprosessi ja analysoidaan se sekä tunnistetaan esimerkkiyrityksen kehittämiskohteita asiakaskokemuksen parantamiseksi.

Moduulissa käytetään vierailevia luennoitsijoita ja tavoitteellisen myyntikeskustelun roolipelissä yrityscasea.

Kansainvälisyys

Markkinointiin ja asiakkuuteen liittyvät käsitteet käydään läpi myös englanniksi. Luentomateriaalina voidaan käyttää myös englanninkielistä materiaalia.

Moduulissa painotetaan vakuuttavan ja vastuuntuntoisen kieli- ja viestintätaidon merkitystä kotimaisessa ja kansainvälisessä toimintaympäristössä ja kansainvälisiä yhteyksiä solmittaessa. Lisäksi rohkaistaan opiskelijoita hakemaan opiskelijavaihtoon ja suorittamaan työharjoittelu ulkomailla.

Oppimistavat

- a. Lähiopetustoteutus ja siihen liittyvät viikkomuistiot, esseeet ja tehtävä ja itsenäinen työskentely tutkielmaa varten, PBL-oppimismenetelmä, projektityö ryhmätyönä
- b. Suunnitelmaan pohjautuva omassa työssä oppiminen (opinnollistaminen)

Moduuliin sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointi ja vertaisarviointi.

Arviointitavat

Moduulin osat arvioidaan asteikolla 1 - 5.

Myynti- ja palvelutaidot: Läsnaolo ja aktiivisuus 20%, myyntiharjoitukset (Roolipeli ja myyntikansio) 50 %, markkinoinnin case-esitys + tutkielma myynnin ja markkinoinnin yhteispelistä 30 %. Painotus tarkentuu.

Svenska i affärlivet: Suullinen osuus: suullinen tentti ja suulliset oppimistehtävät, Kirjallinen osuus: kirjallinen tentti ja kirjalliset oppimistehtävät.

Vastuuopettajat

Ilmoitetaan myöhemmin

Oppimateriaalit

Myynti- ja palvelutaidot

- 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

Asiakkuus- ja markkinointiosaaminen

- 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.

Svenska i affärslivet

- Hanska-Aare, S. & Keränen, M. & Lehtoviita, K. & Pirttilä, M. 2015. Gå med vinst! Affärssvenska för högskolor. Edita. Helsinki.
- Tunneilla ja Moodlessa jaettu muu materiaali.

Tuloksen tekijä (myynti)

Tunnus: ACF1LZ101

Laajuus: 15 op

Ajoitus: 2. lukukausi

Kieli: suomi

OPS: MYYNTI17

Moduulin taso: perusopinnot

Moduulin tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opiskelija on suorittanut Liiketoimintaosaaja -moduulin. Matemaattiset valmiudet on varmistettu matematiikan tasotestillä ja suorittamalla tarpeen mukaan opintojakso Matematiikan valmentavat opinnot MAT8LZ101.

Moduulin kuvaus

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.

Moduulin osat

Myyjän matematiikka 3 op (ACF1LZ101A)

Yrityksen taloushallinto 9 op (ACF1LZ101B)

Toimitusketjun hallinta 3 op (ACF1LZ101C)

Osaamistavoitteet ja arviointi

Myyjän matematiikka 3 op

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

Yrityksen taloushallinto 9 op

Osaamistaso 1-2: Opiskelija

- 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.
- tuntee yrityksen rahoituksen keskeisimmät tunnusluvut.

Osaamistaso 3-4: Opiskelija

- 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.

Osaamistaso 5: Opiskelija

- 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

Toimitusketjun hallinta 3 op

Osaamistaso 1-2: Opiskelija

- tunnistaa keskeisimmät logistiset prosessit

Osaamistaso 3-4: Opiskelija

- osaa kuvata tavallisimmat logistiset prosessit ja arvioida niiden vaikutuksen liiketoiminnan kustannuksiin ja palveluiden/tuotteiden hinnoitteluun.
- tunnistaa logistiikan ympäristövaikutukset.

Osaamistaso 5: Opiskelija

- osaa vertailla logististen prosessien taloudellisia vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen ja palveluiden/tuotteiden hinnoitteluun.
- osaa arvioida toimitusketjun hallintaan liittyvien valintojen vastuullisuutta.

Moduulin osat arvioidaan asteikolla 0 - 5. Arviointikriteerit on esitetty asteikolla 1 - 3 - 5.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

Jos opiskelija on saavuttanut vaadittavan osaamisen esimerkiksi aikaisemmissa työtehtävissä tai muualla, hän voi osoittaa osaamisensa AHOT-menettelyssä. Katso lisätiedot ja ohjeet aiemmin hankitun osaamisen tunnistamisesta ja tunnustamisesta opiskelijan intranetistä (MyNet).

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla tehdään yritystoimintaa simuloiva projektityö. Vierailijaluentoja ja yritysvierailu.

Kansainvälisyys

Kansainvälinen näkökulma voidaan huomioida tarvittaessa projektityössä ja yritys yhteistyössä.

Oppimistavat

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

Opintojaksoon sisältyy myös pakollisena oman oppimisen arviointi.

Arviointitavat

Projekti 20 %,

Tentit 80 %

Molemmista arviointikohteista tulee päästä läpi.

Moduulivastaava

Ilmoitetaan myöhemmin

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.

Saaranen, P., Koltola, E. ja Pösö, J. 2016. Liike-elämän matematiikka. Edita. Helsinki.

www.logistiikanmaailma.fi

Karrus, Kaij 2001, Logistiikka, WSOY.

Growing Global (myynti)

Code: GLO1LZ101 (Language Studies completed separately)

Scope: 10 cr (plus Language Studies 5 cr)

Timing: Semester 4

Language: English

OPS: MYYNTII7

Moduulin taso: perusopinnot

Moduulin tyyppi: pakollinen

Starting level

The student has completed at least module 1-4, and have sufficient understanding in English.

Description

Students become familiar with the globalization of firms. They obtain skills for planning the internationalization of companies, particularly related to sales. Students develop their communication and culture skills for working in English in multicultural business environments. Students also have a possibility to develop their English or other language and culture skills.

Module consists of:

Globalization and internationalization 5 cr (GLO1LZ101A)

Communication and culture 5 op (GLO1LZ101B)

Language skills 5 cr (GLO1LZ101C)

Learning outcomes and assessment

Each module component will be assessed on the 0-5 scale.

Globalization and internationalization (GLO1LZ101A) 5 cr

Grades 1–2: The student

- 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 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.

Grades 3–4: The student

- 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 analyze the target market and draw up an internationalization plan for a value chain activity of a firm.

Grade 5: The student

- 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.

Communication and culture (GLO1LZ101B) 5 cr

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

Grades 1–2: The student

- 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.

Grades 3–4: The student

- 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.

Grade 5: The student

- 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.

Recognition of Learning (RL/AHOT)

Recognition of Learning process allows the student to receive credits based on prior experience (demonstration) or higher education study (credit transfer) as well as to educationalise through Work&Study ongoing work into study credits. See further instructions in Mynet.

Connection to business

Teams of students draw up an internationalization plan for a Finnish SME.

International aspect

The teaching language of the module is English, and the module is open for exchange students as well.

Teaching and learning methods

Contact lessons (lectures, hands-on cases, simulations, team coaching sessions, project work presentations and team work), individual work (pre-assignment, quizzes, self or peer evaluation) and group work (internationalization plan for a SME company).

Course materials

To be announced.

Timetable

To be announced.

Uuden kehittäjä (myynti)

Tunnus: RDI1LZ101

Laajuus: 15 op

Ajoitus: 3. lukukausi

Kieli: suomi

OPS: MYYNTI17

Opintojaksen taso: perusopinnot

Opintojaksen tyyppi: pakollinen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

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

Moduulin kuvaus

Opiskelija tutustuu yrityksen liiketoimintaprosesseihin ja digitaalisiin järjestelmiin, sekä perehtyy palveluiden kehittämiseen asiakaslähtöisin menetelmin. Uuden kehittäjä-moduulissa opiskelija analysoi saamaansa taustatietoa eri menetelmillä ja ideoi uusia palvelukonsepteja valitun palvelun kehittämiseksi. Lisäksi opiskelijat tutustuvat innovaatio- ja kehittämismenetelmiin sekä fasilitaattorin rooliin.

Moduulin osat

Innovaatio-osaaminen 5 op (RDI1LZ101A)

Myynnin tietojärjestelmät 5 op (RDI1LZ101B)

Analysointiosaaminen 5 op (RDI1LZ101C)

Osaamistavoitteet ja arviointi

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

Myynnin tietojärjestelmät (5op)

Osaamistaso 1-2: Opiskelija (tunnistaa, tietää)

- Hahmottaa liiketoiminnan prosesseja
- Tunnistaa ERP ja CRM-järjestelmien hyödyt myyjän työssä

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

- 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

Osaamistaso 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

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 määrittää)

- 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 kehittämisehdotuksia.

Opintojakso arvioidaan asteikolla 1 - 5.

Aikaisemmin hankitun osaamisen tunnistaminen ja tunnustaminen (AHOT)

Opiskelija voi korvata opintojakson oppimistehtävät, projektitehtävän ja tentin osoittamalla hankkineensa vastaavan osaamisen aiemmissa työtehtävissä tai opinnoissa. Osoittamistavat sovitaan tapauskohtaisesti.

Työelämäyhteydet

Opintojaksolla tehdään projektityö yritykselle.

Oppimistavat

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

Arviointitavat

Arviointitavat ilmoitetaan opintojakson alussa.

Moduulivastaava

Ilmoitetaan myöhemmin

Oppimateriaalit

Opetuksen yhteydessä jaettavat artikkelit ja muut materiaalit.

Valmennus Best Seller Competition - myyntikilpailuun

Tunnus: SEL8LZ001

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukauden 1. periodilla)

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Opintojakson suorittamisen edellytyksenä on opintojakson SEL1LZ002 Henkilökohtainen myyntityö tai vastaavien opintojen suoritus.

Opintojaksolle otetaan enintään 20 osallistujaa. Mikäli hakijoita on enemmän kuin opiskelijoita voidaan opintojaksolle ottaa, opiskelijoiden valinta tapahtuu tutkintosäännön mukaisesti.

Oppimistavoitteet

Opintojakson tavoitteena on valmentaa ja valita osallistujat vuorovuosiin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan 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.

Best Seller -kilpailun pääsponsori perehdyttää opiskelijat myytävään ratkaisuunsa. Yritysten edustajat osallistuvat opiskelijoiden suoritusten arviointiin toimimalla ostajina ja tuomareina karsintakilpailussa.

Opetus- ja oppimismenetelmät

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.

Vastuopettajat(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila

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

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson suoritus edellyttää opetukseen osallistumista ja annettujen tehtävien suorittamista sekä esikilpailuun osallistumista. Arviointi on hyväksyty/hylätty.

Oman oppimisen arviointitehtävä ei vaikuta arvosanan muodostukseen. Tehtävä on kaikille opintojaksoille/opintokokonaisuuksille yhteinen ja vastauksia käytetään myös opintojakson/opintokokonaisuuden kehittämiseen. Tehtävä tehdään E-lomakkeella..

Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistuminen

Tunnus: SEL8LZ002

Laajuus: 1 op (27 h)

Ajoitus: 3. - 6. lukukausi (toteutus kerran vuodessa kevätlukukaudella)

Kieli: suomi

Opintojakson taso: ammattiopinnot

Opintojakson tyyppi: vapaasti valittava

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.

Opiskelijat, jotka eivät kilpaile, toimivat myyntikilpailun käytännön toteutuksessa järjestäjinä ja toimitsijoina.

Oppimistavoitteet

Opintojakson opiskelijat osallistuvat vuorovuosin Helsingissä ja Turussa toteutettavaan myyntikilpailuun joko kilpailijana tai Helsingissä järjestettävän kilpailun toimitsijana.

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

Toimitsijat osallistuvat kilpailupäivän käytännön toteutukseen.

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.

- Kilpailun toimitsijat oppivat tapahtuman järjestelyihin liittyvät valmistelut ja toteutuksen.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Lähiopetus 16 h (sisältäen kilpailupäivän)
Itsenäinen opiskelu 11 h

Vastuopettaja(t)

Pirjo Pitkäpaasi, Pasila (valmennus)

Oppimateriaalit

Opettajan jakama materiaali

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Opintojakson suoritus edellyttää Best Seller Competition -myyntikilpailuun osallistumista joko kilpailijana tai toimitsijana. Arviointi on hyväksytty/hylätty.

StartUp School - Future Working Skills

Code: WOR8HH033

Scope: number of credits: 1 ECTS

Timing: 1.-7. semester

Language: English and Finnish

Course level: Professional Studies (or Free-choice)

Course type: Elective (or Free-choice)

Details of implementation and enrollment, please, see <http://startupschool.fi/what-we-offer/courses/>

Starting level and linkage with other courses

No requirements

Learning objectives and assessment

You learn which working skills are the most important for the future, and reflect on your way of working. You will clarify your personal skills and development areas, and make a development plan.

Course assessment is on a scale of 1 to 5. The assessment criteria is on scale 1-3-5.

Grade 1

Identifies personal working skills and communicates them to the group.

Can find development areas of personal working skills.

Can give input to the other students about their working skills.

Can identify personal working skills and communicate them to the group.

Can find development areas and create a personal plan to strengthen these.

Can give constructive feedback and support other students.

Grade 5

Can identify personal working skills, analyse and write an advanced development plan for those working skills.

Can give constructive feedback, support and give new ideas to other students' development plans.

Recognising and validating prior learning (RPL)

Accreditation of prior learning is applied on the course according to separate instructions. Please contact startupschool@haaga-helia.fi.

Internationality

Internationality is visible throughout the course and the assignments.

Contents

Group coaching, learning diary and assignments.

Learning methods

This course will be implemented using group coaching methods. Teacher will give directions and act as a facilitator.

Course includes mandatory self-learning assignments.

Assessment

Assessment is based on evaluation of assignments, learning diary and activity within the group work sessions.

Course teacher(s)

Maria Haukka maria.haukka@haaga-helia.fi

StartUp School - Find Your Strengths

Code: WOR8HH032

Scope: 5 ECTS

Timing: 1.-7. Semester

Language: English and Finnish

Course level: Professional Studies (or Free-choice)

Course type: Elective (or Free-choice)

Details of implementation and enrollment, please, see <http://startupschool.fi/what-we-offer/courses/>

Starting level and linkage with other courses

No requirements.

Learning objectives and assessment

Find and analyse your personal values, interests, passions and strengths. By analysing skills and competences you clarify your future professional career. Career can be self-employment, employment within an organisation or creation of a business idea. You learn self-leadership competences, and recognises development areas of his/her personal skills.

Course assessment is on a scale of 1 to 5. The assessment criteria is on scale 1-3-5.

Grade 1

Finds personal values, interests, passions and strengths

Recognises development areas and creates a development plan

Can reflect of her/his learning

Can develop independently her/his professional career or business idea

Understands importance of ongoing professional self-development

Grade 5

Recognises her/his strengths and knows how to develop them independently

Evaluates her/his self-development critically and acts accordingly

Student learns the principles of coaching and helps other students in their own development areas

Recognising and validating prior learning (RPL)

Accreditation of prior learning is applied on the course according to separate instructions. Please contact startupschool@haaga-helia.fi.

Internationality

Internationality is visible through the course and the assignments.

Contents

The objective of the course is to develop your self-knowledge and self-leadership skills.

Each group has students with different competences and development areas for which the teacher tailors the course content accordingly. You will learn how to enlarge and utilize your networks. Also, you will get familiar with the coaching process.

Content can be as follows:

Identifying personal strengths

Understanding personal motivation and values behind motivation

Improving self-leadership skills and development areas

Developing self-knowledge

Learning methods

This course will be implemented as group coaching methods. Teacher will give directions, and acts as a facilitator.

Course includes mandatory self-learning assessments.

Assessment

Assessment is based on the evaluation of several assignments, and activity within the group coaching sessions.

Course teacher(s)

Please contact startupschool@haaga-helia.fi

Learning materials

Learning materials are provided by the teacher.

StartUp School - Developing Entrepreneurial Mindset

Code: WOR8HH022

Scope: 5 ECTS (135 h)

Timing: 1.-7. semester

Language: English or Finnish

Course level: Professional Studies (or Free-choice)

Course type: Elective (or Free-choice)

Details of implementation and enrollment, please, see <http://startupschool.fi/what-we-offer/courses/>

Starting level and linkage with other courses

No requirements. It is better to have a businessidea to work with before entering this course.

Learning objectives and assessment

You will explore your business idea further. By taking the first steps to develop the idea you will start building your own entrepreneurial path. At the same time you will test your ability to act according to entrepreneurial behavior patterns. The course covers the following topics: self-leadership, business idea, communication and networking, goal setting and action planning.

Student has a business idea that he/she wants to explore furthermore. Student starts building his/her own entrepreneurial path and takes the first steps oin developing his/her own business idea. At the same time, the student tests his/her ability to act in an entrepreneurial way. The course covers the following topics: self-leadership, business idea, communication and networking, goal setting and action planning.

Recognizing and validating prior learning (RPL)

Accreditation of prior learning is applied on the course according to separate instructions. Please contact startupschool@haaga-helia.fi.

Working life connections

Student develops his/her own business idea with an experienced coach.

Internationality

Internationality is visible through the assignments.

Contents

The course contains two meetings, one in the beginning to help orientate to course, and one in the end for self-evaluation of learning and validity of the business idea. Between the meetings you will have four individual assignments. Course starts with a meeting with StartUp School personnel. Then student starts working on the assignments independently. Developing Entrepreneurial Mindset course has four assignments and two f-2-f meetings together with other students. Student attends one DEM-meeting while working on the assignments. After completing the assignments, the student attends the final DEM meeting with StartUp School personnel and evaluates his/her own learning and validity of the business idea.

Learning methods

Two DEM meetings and independent work between the meetings.

Assessment criteria

Student works independently and shows activity and entrepreneurial mind-set during the course. Course assessment is on a scale of 1 to 5. The assessment criteria is on a scale of 1-3-5. For detailed assessment criteria, please see SUS Base.

Teachers responsible

Please see the StartUp School website <http://startupschool.fi/who-we-are/coaches/>.

Available oin Moodle.

StartUp School - Pitching Camp

Code: WOR8HH023

Scope: 3 ECTS (81 h)

Timing: 1.-7. semester

Language: English or Finnish

Course level: Professional Studies (or Free-choice)

Course type: Elective (or Free-choice)

Details of implementation and enrollment, please, see <http://startupschool.fi/what-we-offer/courses/>

Starting level and linkage with other courses

Student has successfully either completed the StartUp School Developing Entrepreneurial Mindset (WOR8HH022) course, or she/he has shown equivalent competences in some other way (including developing a business plan).

Learning objectives and assessment

Student can present her/his business idea clearly and effectively to the audience according to the timeframes. Student is able to communicate the uniqueness of the idea. She/he will develop the business idea and the pitch further based on the feedback. Student is able to give feedback and develop networks with other entrepreneurs and stakeholders.

During this course, student will:

- Practice pitching
- Practice presentation skills
- Train peer support, feedback and networking
- Practice target setting and working under pressure

Recognizing and validating prior learning (RPL)

Accreditation of prior learning is applied on the course according to separate instructions. Please contact startupschool@haaga-helia.fi.

Working life connections

Co-operation with experienced entrepreneurs and business developers is involved.

Internationality

Internationality is visible through the assignments.

Contents

Student will participate in a pitching workshop where she/he will practice and develop pitching. Student will give feedback to the other students and improve her/his pitching during the workshop.

The workshop has two pitching rounds where coaches will evaluate the effectiveness and clarity of the idea presentation.

Learning methods

Pre-assignment
Intensive pitching workshop
Post-assignment

Assessment

Course assessment is on a scale of 1 to 5. The assessment criteria is on scale 1-3-5. Assessment criteria is from GLOBBA Competence Grid.

Grading/ Components	1-2	3-4	5
Knowledge	You know the key concepts within the course's scope, but are yet to develop the general view and the big picture of the subject matter.	You know the key concepts well and can explain how the theories and models function and the tools are used. You have a general view of the subject matter.	You have a strong command of the key and related concepts. You can critically evaluate theories, models and tools. You can demonstrate explicit knowledge of the subject matter, and how it relates to other disciplines.

Skills	You can complete given tasks and assignments with assistance. You need to develop how to apply knowledge.	You complete given tasks and assignments independently. You apply knowledge in hands-on business related situations. You can critique your own practice and identify ways to improve.	You apply knowledge in demanding business related situations. You can prioritize and critically select tools and methods for solving complex problems in the subject matter.
Competence	You demonstrate some ability to perform skills and have basic knowledge, but you have difficulty to manage without assistance.	You demonstrate sufficient ability to perform skills and have basic to good knowledge. You can perform independently, but you have some challenges in passing on your skills and knowledge to others. You have an interest in professional development.	You execute skills with natural proficiency and you have detailed and explicit knowledge. You can perform independently and you are also able and actively willing to help others develop and pass on your skills. You have an attitude of continuous professional development.

Course teacher
Timo-Pekka Uotila

Course materials
Course materials are provided with the pre- and post-assignments, and during the camp.

Myynnin kansainvälinen viikko

Tunnus: SEL8LZ006

Laajuus: 3 op (81 h)

Ajoitus: 3. lukukaudesta eteenpäin

Kieli: englanti

Taso: vapaaehtoinen

Tyyppi: valinnainen

Lähtötaso ja sidonnaisuudet muihin opintojaksoihin

Myyntityön koulutusohjelman kolmannen ja sitä ylempien lukukausien opiskelijoille.

Oppimistavoitteet

Opintojakson aikana opiskelija

- täydentää osaamistaan myyntityössä, myynnin johtamisessa, ostotoiminnassa ja palveluissa
- opiskelee ulkomaalaisten opiskelijoiden kanssa ja ulkomaalaisten opettajien johdolla käyttäen englannin kieltä
- soveltaa teoriaa käytäntöön
- verkostoituu ulkomaalaisten myynnin opiskelijoiden kanssa.

Opintojakson suoritettuaan opiskelija

- omaksuu kansainvälisen näkökulman myyntityöhön liittyviin asioihin.

Sisältö

Opintojakson sisältöön vaikuttavat eri opettajien intressit, mutta teemat käsittelevät monipuolisesti myyntityötä, myynnin johtamista ja ostotoimintaa.

Opetus- ja oppimismenetelmät

Englanninkieliset luennot, case-harjoitukset, ryhmätyöt ja ao. opettajan antamat muut mahdolliset tehtävät.

Oppimispäiväkirja

Artikkelianalyysit

Opintojakson jälkeen suoritettava teemakeskustelu kurssin aiheista.

Vastuopettaja

Riku Hytönen, Pasila

Oppimateriaalit

Arvioinnin kohteet ja kriteerit

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

Arviointitavat ja niiden painoarvot

Aktiivisuus 30 %

Oppimispäiväkirja 30 %

Artikkelianalyysi 30 %

Aktiivinen osallistuminen teemakeskusteluun 10 %