

Myyntityön koulutusohjelma Oppimisen win-win-win!

Pirjo Pitkäpaasi
lehtori, dipl.ins
27.9.2016



Myyntityön koulutusohjelma

- Ensimmäinen korkeakoulutasoinen myyntiin keskittyvä tutkinto Suomessa. Ensimmäinen sisäänotto syksyllä 2007.
- Tutkintonimike: Tradenomi, myyntityö (Bachelor).
- Tutkinnon profiili: Vaativa henkilökohtainen myyntityö (Konsultatiivinen myynti)
- Numerotietoa:
 - Sisäänotto 2 x 40 /vuosi
 - Noin 200 myyntityön tradenomin tutkinnon suorittanutta.
 - Ohjelmassa sisällä noin 250 opiskelijaa.
 - Ohjeopiskeluaika on 3,5 vuotta.



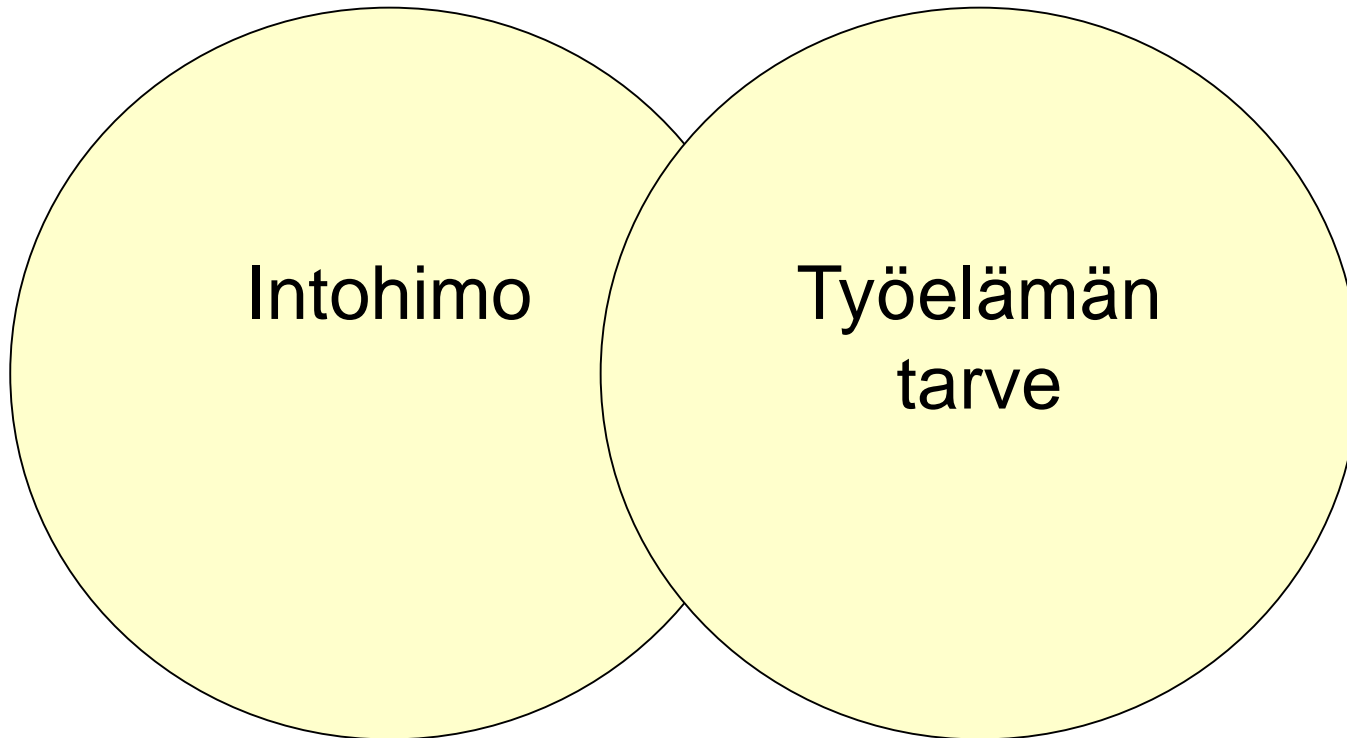
Pedagogisia lähtökohtia

- Myyntiä ei voi oppia pelkästään luokkahuoneessa eikä kirjoja lukemalla.
- Eri ihmiset ja persoonallisuudet viihtyvät erilaisissa myyntiorganisaation tehtävissä.
- Myyntiosaaminen on tietoa, taitoa ja asennetta.
- Kertaus ja vaihtelu ovat opintojen äitejä!



”Ihmisen ei pidä tehdä mitään mitä ei halua –
paitsi jos ei hän halua tehdä mitään, hänen
kannattaa kokeilla kaikkea ”

Lauri Järvilehto: Hauskan oppimisen vallankumous



Yritystyöskentely Opintojakson aikataulu Syksy 2016

Vko 39

Orientaatio
Yritysesittelyt
Ma 26.9. 12-17

Vko 39

Yritysesittelyt
to 29.9. 12-17

Opiskelijoiden
nimeäminen
yrityksiin

Opiskelijat käyvät
esittäytymässä
omassa
yrityksessä

Vko 41

Aloitustilai-
suus
to 13.10.klo
8-12

Uraohjaus

Valmistau-
tuminen
tuleviin
viikkoihin.

Vkot
43-44

Opiskelijat
yrityksissä
(ma-ke)

Ensimmäinen
työskentelypäivä
on 24.10

Työpäivät
max. 8 h
sis. lounas-
taun

Vko 45

Opiskelijat
yrityksissä
(ma ja ke)

Opiskelijat
koululla
väliseminaaris-
ti 8.11.

Vko
46-49

Opiskelijat
yrityksissä
(ma-ke, ei
itsenäisyys
päivä)

Vko 50

Ma 11.12
Kurssin
tehtävien
tekoa

Ti 13.12.
Loppusemi-
naari +
pääös-
tapahtuma
yritysten
kanssa

Ke 14.12.
Urakeskus-
telut

Miksi opintojaksoyhteistyötä **opiskelijan** näkökulmasta?

- Erilaiset persoonallisuudet viihtyvät myyjinä erilaisissa ympäristöissä.
- Tutustuttaa opiskelija monimuotoiseen yritysmyyntiin ja erilaisiin myyntiorganisaatioihin ja myynnin toimintaympäristöihin.
 - Opiskelija työskentelee yhdessä yrityksessä mutta tutustuu opiskelijatovereittensa kokemusten kautta ja yhteisissä seminaareissa kaikkiin mukana oleviin yrityksiin.
- Tutustuttaa opiskelijat myyntiosaamisen tarjoamiin eri uravaihtoehtoihin
 - Yritysmyyynnissä toimivan myyjän ja myynnin tuen ammatti ja toimenkuva operatiivisista tehtävistä suunnittelu-, asiantuntija- ja esimiestehtäviin.
- Tarjoaa opiskelijalle mahdollisuus soveltaa teoriaopintoja käytäntöön ja kyseenalaistaa sekä ymmärtää luettua teoriaa käytännön työskentelyn ja kokemuksen valossa.
- Tukee opiskelijan opintojen ja urasuunnittelua.
 - Lisää opiskelumotivaatiota ja antaa mahdollisuuden oman osaamisen arviointiin ja osaamisen kehittämiseen ja oman myyjän ammatti-identiteetin kehittäminen.
- Luo opiskelijoille kontakteja työelämään.



Miksi opintojaksoyhteistyötä **yrittäjien** näkökulmasta?

- Antaa yritykselle mahdollisuus avata oman tuote- ja toimialan erityispiirteitä ja myynnin uramahdollisuuksia.
- Perehdyttää kaksi ja tutustuttaa koko ryhmän opiskelijat yritysmyyntissä toimivan myyjän ammattiin, erilaisiin myynnin toimintaympäristöihin, myyntiorganisaatioihin, myyjien toimenkuviin ja tehtäviin.
- Yritys saa innostuneen opiskelijajoukon 7 viikoksi lisätyövoimaksi veloituksetta.
- Opiskelija voi tuoda uusia ajatuksia ja ideoita tuttuun työympäristöön.
- Tulevien myyntityön tradenomien rekrytointikanava.



Miksi opintojaksoyhteistyötä **oppilaitoksen** näkökulmasta?

- Myyntityötä ei voi opiskella pelkästään luokkahuoneessa ja kirjoja lukemalla.
- Myyntiosaaminen on tietoa, mutta myös taitoa ja asennetta!
- Myynti on erilaista, eri toimialoilla ja erikokoisissa yrityksissä.
- Myyjän toimenkuva on erilainen riippuen annetusta asiakas- vastuusta ja toimenkuvasta.
- Lisää opiskelijoiden opiskelumotivaatio!

→ Win-win-win! Opintojaksoyhteistyö on hyödyllistä sekä yrityksen, opiskelijan että oppilaitoksen näkökulmasta



