

Myynti - liiketoiminnan ammattitutkinto - hius- ja kauneudenhoitoala

	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 12-14 KK
--	--	----------------------------

Hius- tai kauneudenhoitoalan yrittäjä, haluatko parantaa yrityksesi kannattavuutta ja lisätä myyntiä? Hius- ja kauneudenhoitoalalle suunnattu liiketoiminnan ammattitutkinto pureutuu toimialan erityispiirteisiin ja antaa sinulle keinot kehittää omaa liiketoimintaasi. Opit tekemään tehokasta myyntiä ja markkinointia, ja opit seuraamaan tekemiesi toimenpiteiden tuloksellisuutta.

Alkaa Ilmoittaudu viimeistään

ESPOO HUHTIKUU 2023 3.3.2023

OULU HUHTIKUU 2023 3.3.2023

Hinta €	860	Mahdollisuus maksuttomaan oppisopimukseen >
---------	-----	---

Lisätietoa koulutuksesta

[Lataa esite \(PDF\)](#)

Koulutuksen aikana syvennyt siihen, miten voit kehittää liiketoimintaasi ja työskentelytapaasi suunnitelmallisesti. Saat myös osaamista yrityksessä työskentelevien työntekijöiden/yrittäjien perehdyttämiseen, ohjaamiseen ja sitouttamiseen. Painopisteenä koulutuksessa on opiskeltavien asioiden käytännönläheinen soveltaminen omaan työhön ja osaamisen kehittämiseen.

Koulutus soveltuu hius- tai kauneudenhoitoalalla toimivalle yrittäjille, joiden liikkeessä työskentelee myös muita (työntekijät, sopimusyrittäjät, vuokratuolilaiset) tai yksinyrittäjille, jotka tulevaisuudessa suunnittelevat laajentavansa toimintaansa.

Tutkinto suoritetaan oman työn ohessa ja saat siitä virallisen tutkintotodistuksen. Koulutuksen alussa kartoitetaan tämänhetkinen osaamisesi ja ammatillinen kokemuksesi, ja niiden pohjalta sinulle laaditaan henkilökohtainen opiskeluohjelma.

Koulutus toteutetaan yhteistyössä Faros & Com Oy:n ja Suomen Hiusyrittäjät ry:n kanssa.



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Koulutukseen sisältyy oppimista omalla työpaikalla sekä opiskelua verkossa että koulutuspäivillä. Oppimistehtävien avulla sovellet koulutuspäivissä opiskeltua omaan työhösi. Opiskelu edellyttää oman osaamisen näyttämistä ja arviointia työpaikalla.

Koulutus toteutetaan lähi- ja etäopetuksen yhdistelmänä.

Koulutuksen aiheita

Menesty muutoksessa

- Maailma muuttuu – oma toimintaympäristö, megatrendit ja miten varaudut muutokseen
- Oma brändini ja asiakaslupaus: kilpailuedun rakentaminen markkinoilla
- Kannattavan toiminnan periaatteet: kustannusrakenne, kustannustehokkuus
- Tuloksellisen toiminnan suunnittelu ja seuranta

Myynnin kehittäminen asiakaslähtöisesti

- Suunnitelmallinen myynti- ja asiakaspalvelutyö: prosessi
- Asiakas, asiakaskokemus ja asiakkuuksien kehittäminen
- Myynnin työkalupakki
- Myynnin tuloksellisuus ja seuranta

Yhdessä kohti tavoitetta: tiimin johtaminen ja motivointi

- Rekrytointi ja työntekijäsuhteet
- Työn ohjaus ja perehdyttäminen
- Strategiasta toiminnaksi ja tulokseksi: toimintasuunnitelmat, aikataulut, mittarit
- Erilaisten ihmisten johtaminen ja motivointi
- Oma työhyvinvointi

Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 12–14 kk. Siihen sisältyy enintään 10 koulutuspäivää sekä itsenäistä verkko-opiskelua. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä. Tutkintokoulutuksen laajuus määräytyy henkilökohtaisen opiskelusuunnitelman perusteella.



KOULUTUKSEN SUORITTAMINEN

Koulutuksen suorittaminen

Liiketoiminnan ammattitutkinto on Opetushallituksen virallinen ammatillinen tutkinto, jossa tutkinnon suorittaminen ja tutkintokoulutus henkilökohtaistetaan juuri sinulle sopivaksi sen perusteella, mitä jo osaat ja mitkä ovat tavoitteesi.

Henkilökohtainen tutkintopolkusi valitaan sen mukaisesti, mitä työtehtäviä pääset omalla työpaikallasi tekemään. Valitset Rastor-instituutin ohjaajan kanssa tutkintoon soveltuvasta kurssitarjonnasta ne kurssit, joilla saavutat tutkinnossa vaadittavan ammattitaidon. Opintojen määrä riippuu henkilökohtaisesta tutkintopoluistasi, sekä siitä, mitä jo osaat ja miten kasvatat ammattitaitoasi työpaikallasi. Jokaisessa tutkinnossa on omat vaatimuksensa ammatilliselle osaamiselle. Tutustu liiketoiminnan ammattitutkinnossa vaadittavaan osaamiseen [Opetushallituksen sivuilla](#).

Tutkinnon rakenne

Liiketoiminnan ammattitutkinto, myynnin osaamisala 150 osp

Kaikille osaamisaloille yhteinen tutkinnon osa:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen 30 osp

Myynnin osaamisala 120 osp

- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen 60 osp

Valinnaiset tutkinnon osat, valitaan yksi:

- Ratkaisumyynti 60 osp
- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu 60 osp
- Projektinhallinta 60 osp
- Tapahtumatuotanto 60 osp
- Tutkinnon osa tai osat toisesta ammatillisesta perustutkinnosta, ammattitutkinnosta tai erikoisammattitutkinnosta 20–60 osp



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Tämä koulutus on Opetus- ja kulttuuriministeriön osittain rahoittamaa ammatillista lisäkoulutusta. Opiskelija maksaa vain koulutuksen opiskelijamaksun. Opiskelijamaksu sisältää tutkinnon suorittamisen ja kaikki tutkinnon kurssit, joille opiskelija osallistuu, sekä oppimateriaalit ja kirjat.

Opiskelijamaksu laskutetaan yhdessä erässä, ja sen tulee olla maksettuna ennen koulutuksen alkua. Ammatti- ja erikoisammattitutkinnoissa osoitamme ja lähetämme Opetushallituksen ohjeen mukaan koulutuksen laskun opiskelijalle. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Tutkinnon suorittanut voi tietyin edellytyksin (yhteensä viiden vuoden ylittävä työ- tai virkasuhde) anoa Työllisyysrahastolta ammattitutkintostipendiä (414 €).

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Rastor-instituutin ammatilliset tutkinnot ovat arvonlisäverottomia.

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena. Rastor-instituutin oppisopimuskoulutus on maksutonta. Kysy meiltä lisää!



OPPISOPIMUS

Oppisopimus

Tutkinto on mahdollista suorittaa oppisopimuksella.

Oppisopimuskoulutusta varten sinulla täytyy olla:

- **alan työpaikka**, jossa voit kehittää tutkinnon edellyttämää osaamista ja suorittaa tutkintoon kuuluvat näytöt
- **työaika** vähintään **25 tuntia** viikossa
- **työnantajasi suostumus ja tarve kouluttamiseen**
- työnantajasi **valmius osallistua** kouluttamiseen työpaikallasi
- työpaikaltasi nimetty ammattitaitoinen **työpaikkaohjaaja**.

Myös yrittäjänä toimivalle voidaan tehdä oppisopimus. Oppisopimuskoulutus sopii kaiken ikäisille.

Tutkinnon suorittaminen oppisopimuksella

1. Kysy työnantajasi tarve ja suostumus oppisopimuskoulutukseen. Varmista myös, että työnantajasi on valmis osallistumaan kouluttamiseen työpaikalla (työpaikkaohjaaja).
2. Ilmoittaudu koulutukseen. Valitse ilmoittautumislomakkeen maksuvaihtoehtoissa: "Haen oppisopimuskoulutukseen".
3. Otamme sinuun yhteyttä ja selvitämme mahdollisuutesi oppisopimukseen.
4. Sinulle laaditaan henkilökohtainen osaamisen kehittämissuunnitelma.
5. Solmimme työnantajasi ja sinun kanssasi oppisopimuksen.

Kysy lisää koulutuksen yhteyshenkilöltä!

Lue: [Usein kysytyä oppisopimuskoulutuksesta.](#)

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Sari Tukia-Kärki
osaamispäällikkö
sari.tukia-karki@rastorinst.fi
[050 401 4943](tel:0504014943)



Teija Riikonen
Faros & Com Oy
teija.riikonen@faroscom.com
[050 517 8407](tel:0505178407)

