

Kansainvälisen kaupan tukipalvelut – liiketoiminnan ammattitutkinto

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

Onko yrityksenne suuntaamassa kansainvälisille markkinoille, vai toimitteko jo kv-ympäristössä? Kiinnostaako kannattava kasvu? Viritä liiketoimintaosaamistasi ja tue samalla koko yrityksen kansainvälistymistä. Opit toimivimmat käytännöt osto- ja myyntiprosessista, asiakaskokemuksen kehittamisestä, markkinoinnista, taloudesta ja logistiikasta. Saat eväitä neuvottelutaidoista, ajanhallinnasta ja tapahtumien järjestämisestä.

Alkaa

Ilmoittaudu
viimeistään

 ETÄKOULUTUS 6.5.2025 6.4.2025

Hinta €	860	Kysy mahdollisuutta maksuttomaan oppisopimukseen
---------	-----	--

Lisätietoa koulutuksesta

Hanki omaan rooliisi liittyvää lisäosaamista! Uuden osaamisesi kautta saat vastuualueellesi liiketoiminnan tukitoimiin ryhtiä ja tuloksia. Oma tekeminen tehostuu ja tuntuu mielekkäältä, kun yhteinen suunnitelma ja ohjaa toimintaa. Omaksut tapoja, jotka vaikuttavat koko yrityksen toimintaan tavoitteellisempina tekemisenä ja tehokkaampina toimenpiteinä. Koulutuksen jälkeen osaat johtaa omaa työtäsi asiakaslähtöisemmin siten, että tekemisesi tukee paremmin liiketoimintaa.

Koulutus on suunniteltu henkilöille, jotka työskentelevät jo kansainvälisen kaupan parissa tai työntekijöille, jotka ovat laajentamassa työtehtäviään kansainvälisen kaupan pariin. Voit olla kansainvälisen liiketoiminnan assistentti tai työskennellä muussa kv-kauppaa tukevassa roolissa esim. myynnissä, hankinnassa, logistiikassa tai asiakkuuksissa.

Opit huipuilta. Kouluttajat ovat kansainvälisen kaupan asiantuntijoita ja perehtyneet sen eri vastualueisiin. Heiltä saat tekemisen meininkiä ja opit, miten omaa työtä kehittämällä voi kasvattaa liikevaihtoa ja liiketoimintamahdollisuuksia.

 Lataa esite (PDF)

Laajuus

Tutkinon suunniteltu kesto on 12 kk. Siihen sisältyy seitsemän etäkoulutuspäivää (päivä 7 h), kaksi itsenäisesti opiskeltavaa verkkokurssia sekä ohjattua etäopiskelua. Tutkinon laajuus on 150 osaamispistettä.

Koulutuspäivät

6.5.2025, 9.9.2025, 21.10.2025,
25.11.2025, 20.1.2026, 24.3.2026,
28.4.2026



Koulutuksen sisältö

Toiminta kansainvälisessä kaupankäynnissä

to 21.11.2024 kouluttaja Petri Ranta

- Vienti- ja tuontikaupan merkitys Suomelle
- Vaihtotase, kauppatase, GNP-käsitteet
- Vientikaupan kehitys
- Suomi on saari

Taloudellisen toimintavan hallinta kansainvälisessä kaupassa

ti 14.1.2025 kouluttaja Petri Ranta

- Tuloslaskelma ja tase
- Budjetointi ja hinnoittelu
- Maksuehdot
- Rahoitus
- Reklamaatioiden hoitaminen

Ajanhallinta ja neuvottelutaidot kansainvälisessä kaupassa

to 13.2.2025 kouluttaja Emilia Takamäki

- Ajankäytön suunnittelu, priorisointi, aikataulut ja häiriötekijöiden hallinta
- Aikavarkaiden tunnistaminen ja hallinta
- Neuvottelemisen ja konfliktien hallinta
- Kulttuuristen erojen, arvojen ja normien tunnistaminen
- Neuvottelutaktiikat (BATNA)
- Konfliktien syyt kv-kaupassa ja niiden käsittely

Projektissa toimiminen

Verkkokurssi maaliskuuhuhtikuu 2025

- Projektin suunnittelu
- Projektin dokumenttien laadinta ja hallinta
- Projektiviestintä
- Projektin toteutumisen seuranta ja arviointi

TAI

Kansainvälisen kaupan sopimukset

Verkkokurssi maaliskuuhuhtikuu 2025

- Sopimusmallit, letter of intent
- Sovittavat asiat: mm. sopijaosapuolet vastuut, oikeudet, NDA, maantieteelliset-, tuotealueet, minimimyyntit, sopimuksen jatkuminen, irtisanominen
- Käräjäoikeus vs. arbitraatio

Osto- ja myyntiprosessi ja CRM:n käyttö kansainvälisessä kaupassa

ti 13.5.2024 kouluttaja Petri Ranta

- Missio – visio – strategia
- Yritysten eri toiminnot ja organisaatiomallit kansainvälisessä kaupassa
- Kuinka tuen organisaatiotani omassa roolissani parhaiten
- CRM:n hallinta
- Jälkimarkkinoinnin merkitys

Kansainvälisessä työympäristössä toimiminen

Verkkokurssi kesä-elokuu 2025

- Valmistautuminen
- Vuorovaikutusosaaminen
- Paikalliskulttuurin tuntemus ja siihen integroituminen
- Hankitun osaamisen hyödyntäminen

Jakelutiet ja logistiikka kansainvälisessä kaupassa

ti 9.9.2025 kouluttaja Petri Ranta

- Agentti
- Maahantuojat
- Vientimyyjä
- Myyntikonttori
- Lisensiointi toimintamallit
- Toimitustapalausekkeet

- Maa-, meri-, ilmarandit
- ERP

Markkinointi, tapahtumat ja messut kansainvälisessä kaupassa

ke 8.10.2025 kouluttaja Pirjo Suhonen

- Markkinointi pähkinäkuoressa: tuotteistus, hinnoittelu, jakelukanavaratkaisut ja markkinointiviestintä
- Tapahtumien järjestäminen
- Messuille osallistuminen
- Esitteet, kotisivut ja sosiaalinen media

Tuote- ja palvelumyynnin tukeminen kansainvälisessä kaupassa

ke 12.11.2025 kouluttaja Jone Korpi

- Ostopolku – kuinka pienennetään asiakkaan riskiä
- Asiakaskokemus – prosessin kehittäminen
- Miten myydään tavaran ja palvelun kokonaisuutta – tuotteistaminen ja lisäarvo
- Miten käytetään eri myynti- ja markkinointikanavia tehokkaasti

– KOULUTTAJAT

Kouluttajat



Petri Ranta, myynti- ja markkinointijohtaja, Aterin Finland Oy:

Petrillä on yli 30 vuoden kokemus kansainvälisestä kaupasta ja erityisesti vientitoiminnan käynnistämisestä, kehittämisestä ja johtamisesta. Vientimyynti on kuljettanut Petriä maailmalla. Lentokenttien lisäksi Petrille ovat tulleet tutuksi erilaiset liiketoimintakulttuurit ja päätöksentekoprosessit kaikilla viidellä mantereella.



Emilia Takamäki, yritysvalmentaja:

Emilia on yli 20-vuotisen uransa aikana hankkinut vankan osaamisen ja asiantuntemuksen hankinnasta, myynnistä, asiakaskokemuksesta, henkilöstöjohtamisesta, liiketoiminnan kehittämisestä ja liiketoimintastrategioista. Emilia on toiminut mm. suuren kaupan alan pörssiyhtiön eri tuoteryhmien osto- ja ostopäällikön tehtävissä ja kokemusta on kertynyt erityisesti Kiinan sekä Euroopan markkinoista. Nykyisessä roolissaan yritysvalmentajana vuorovaikutustaitojen kehittäminen on yksi Emilian keskeisistä osaamisalueista.



Jone Korpi, Chief Commercial Officer, Ideally Oy:

Jone on kouluttanut myynnin ja markkinoinnin ammattilaisia Rastor-instituutissa jo neljä vuotta. Päivätyössä Ideally Oy:n kaupallisenä johtajana hän on vastuussa paitsi kotimaan myynti- ja markkinointitoimenpiteistä, myös myynnistä Saksassa. Korpi on tehnyt töitä yli kymmenessä maassa kouluttajana, asiantuntijana ja myyjänä.



Pirjo Suhonen, KTM, sosionomi, yrittäjä, Helsinki Design Brewery Oy:

Pirjolla on vuosikymmenten laaja-alainen kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta. Hän on vastannut tuote- ja palvelumyynnistä lukuisilla markkina-alueilla, erityisesti Japanissa ja Koreassa. Pirjo on ollut vastuussa niin kansainvälisen liiketoiminnan strategisesta suunnittelusta kuin ruohonjuuritason toimenpiteiden toteutuksesta. Pirjolla on erityisosaamista lisensoinnista sekä kuluttajabrändin rakennuksesta kv-ympäristössä. Hän on aktiivisesti mukana kansainvälisessä liiketoiminnassa yrittäjän, start up -sijoittajan ja neuvonantajan rooleissa.



Oliver Kaivola, Senior Consultant, Zeal Sourcing Oy:

Oliverilla on vuosikymmenen verran kokemusta ostojen ja hankinnan tehtävistä, ja hän on erikoistunut ICT-hankintoihin. Hän on neuvotellut sopimuksia globaalien ICT-markkinajohtajien kanssa sekä ollut mukana neuvottelemassa ulkoistussopimuksia. ICT:n lisäksi Oliver on vastannut terveydenhuollon laitehankinnoista ja HR-palveluhankinnoista. Oliver tuntee hankinnan työkalut ja prosessit, ja hän työskentelee nykyisin konsulttina avustuen yrityksiä hankinnan järjestelmien ja prosessien kanssa sekä toimii ulkoistettuna ICT-hankintapäällikkönä.



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, kansainvälisen liiketoiminnan ja huolinnan osaamisala

Kaikille yhteinen tutkinnon osa:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen

Valinnaiset tutkinnon osat, joista valitset kaksi oman työsi ja kehittymistarpeesi mukaan:

- Kansainvälisen kaupan assistentin tehtävissä toimiminen
- Vientikauppasopimuksen toteuttaminen
- Projektinhallinta



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Osallistumismaksu sisältää tutkinnon suorittamisen ja kaikki tutkinnon kurssit, joille opiskelija osallistuu, sekä oppimateriaalit ja kirjat.

Tämä koulutus on Opetus- ja kulttuuriministeriön osittain rahoittamaa ammatillista lisäkoulutusta. Opiskelija maksaa vain koulutuksen omarahoitusosuuden (eli osallistumismaksun).

Osallistumismaksu 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.

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 arvonnlisäverottomia.

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena.

Oppisopimuskoulutuksen hinta ja ehdot määräytyvät oppisopimustoimistossa. Rastor-instituutin oppisopimus on maksuton.



OPPISOPIMUS

Oppisopimus

Tutustu oppisopimuskoulutuksen suorittamiseen täällä

Tutkinto on mandoiista 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 yhteyshenkilöiltä!

Lue: [Usein kysyttyä oppisopimuskoulutuksesta.](#)

Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Olavi Kottonen

asiakasratkaisupäällikkö

olavi.kottonen@rastorinst.fi

[040 749 7059](tel:0407497059)



Sonja Johnsson

osaamis-päällikkö

sonja.johnsson@rastorinst.fi

[045 633 9413](tel:0456339413)