

Digitaalinen ja sosiaalinen myynti – liiketoiminnan ammattitutkinto

ETÄOPISKELU 	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 10 KK
---	---	-------------------------

Haluatko kohdata ja vakuuttaa asiakkaasi verkossa? Hallitsetko digitaaliset ja sosiaaliset myyntikanavat? Osaatko hyödyntää tekoälyä myyntityössäsi? Tässä koulutuksessa otat haltuun modernin myyntiprosessin, myynnin kanavat ja etämyynnin keinot, sekä opit hyödyntämään tekoälyä myyntityössäsi.

Alkaa

Ilmoittaudu
viimeistään

 ETÄKOULUTUS SYYSKUU 2024 18.8.2024

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

Päivitä myyntityösi digiaikaan!

Miten asiakas käyttäytyy verkossa? Millainen on digiajan asiakkaan ostopolku? Tässä koulutuksessa päivität myyntiprosessisi digiaikaan. Saat käytännönläheisiä ja arjen myyntityössä testattuja työkaluja myyntityöhön digitaalisesti, sosiaalisessa mediassa ja etänä. Koulutuspäivien opit viet suoraan omaan työhösi asiantuntijoiden ohjauksessa. Koulutuksen päätyttyä olet uudistanut oman myyntityösi vastaamaan nykyajan vaatimuksia.

Digimyyntiin lisäksi koulutuksessa kasvatat liiketoimintaymmärrystäsi, opit tuntemaan asiakaspalvelun lainsäädännön ja parannat viestintä- ja vuorovaikutustaitojasi. Valinnaisissa opinnoissa perehdyt tarpeidesi mukaan ratkaisumyyntiin, projektinhallintaan tai asiakaskokemuksen kehittämiseen ja palvelumuotoiluun.

Myynti – liiketoiminnan ammattitutkinto on virallinen todistus myyntiosaamisestasi. Tutkinto auttaa sinua etenemään urallasi ja avaa ovia jatkokoulutuspaikkoihin, se antaa esim. hakukelpoisuuden korkeakouluopintoihin. Tämä myyntikoulutus soveltuu myyjille, myyntiä tekeville asiantuntijoille sekä myynnin esimiehille. Osallistuminen edellyttää alan työpaikkaa.

Jos tämä koulutus kiinnostaa sinua, mutta sinulla ei ole alan työpaikkaa, suosittelemme [Digitaalisen ja sosiaalisen myynnin koulutusohjelmaa](#).

 Lataa esite (PDF)

Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 10 kk. Siihen sisältyy 5–10 etäkoulutuspäivää (4–6 h/pv), omaan työhön sovellettavia harjoitustehtäviä sekä itsenäistä verkko-opiskelua. Koulutuspäivien määrä vaihtelee henkilökohtaisen opiskelusuunnitelman ja kurssivalintojesi mukaisesti. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä.



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Koulutus sisältää 5–10 etäkoulutuspäivää, jotka järjestetään klo 17–20.30, sekä verkkokursseja riippuen omasta opintopolustasi.

Liiketoiminnan ammattitutkinnon kaikille yhteisten opintojen teemoja ovat mm:

- liiketoimintataidot muuttuvassa toimintaympäristössä
- asiakaspalvelun lainsäädäntö
- kirjallinen työelämäviestintä
- vuorovaikutustaidot ja vakuuttava esiintyminen.

Koulutus sisältää mm. seuraavia aihealueita:

- liiketoimintataidot muuttuvassa toimintaympäristössä
- asiakaspalvelun lainsäädäntö
- kirjallinen työelämäviestintä
- asiakkaiden muuttunut ostokäyttäytyminen
- asiakaskokemuksen merkitys myynnissä
- moderni myyntikonsepti – miten myyjän tulisi mukauttaa ja modernisoida myyntiään
- myyntiprosessi ja myyntimetodit
- social selling eli sosiaalinen myynti
- tekoälyn hyödyntäminen myyntityössä
- etämyynti
- digitaalisen ja sosiaalisen myyntityön suunnittelu ja mittaaminen
- asiakkuuksien hallinta ja kasvattaminen digiaikana

Lisäksi valinnaisten opintojen aihealueita:

- ratkaisumyynti
- asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu
- projektinhallinta
- tapahtumatuotanto



KOULUTTAJAT

Kouluttajat



Sani Leino, Social Selling -valmentaja, Social Company Oy

Sani on tunneälykkään myyntityön ja sosiaalisen myyntityön valmentaja, joka tunnetaan energisistä ja mukaansatempaavista myyntivalmennuksista ja myynnin motivaatiopuheista. Hän valmentaa ja konsultoi modernin myynnin, sosiaalisen median ja asiakaskokemuksen saralla. Sani on listattu maailman sadan vaikutusvaltaisimman Social Selling vaikuttajan joukkoon.



KOULUTUKSEN SUORITTAMINEN

Koulutuksen suorittaminen

Suoritat kaikki koulutusosiot verkossa. Lisäksi opiskelet omaa työtäsi tehden, työn ohessa.

Liiketoiminnan ammattitutkinto on Opetushallituksen virallinen ammatillinen tutkinto, jossa vaadittava osaaminen näytetään käytännön työtehtävissä. Henkilökohtainen tutkintopolkusi valitaan sen mukaisesti, mitä työtehtäviä pääset omalla työpaikallasi tekemään. Jokaisessa tutkinnossa on omat vaatimuksensa ammatilliselle osaamiselle. Tutustu liiketoiminnan ammattitutkinnossa vaadittavaan osaamiseen [Opetushallituksen sivuilla](#).

Tutkinnon rakenne

Liiketoiminnan ammattitutkinto, myynnin osaamisala 150 osp

Yhteiset tutkinnon osat:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen 30 osp
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen 60 osp

Valmentaja Sani Leino on ollut mukana tutkinnon

vaiinnaiset tutkinnon osat, vaihtaan yksi:

- Ratkaisumyynti 60 osp
- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu 60 osp
- Projektinhallinta 60 osp
- Tapahtumatuotanto 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.

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 määräytyy oppisopimustoimistossa. Rastor-instituutin oppisopimuskoulutus on maksutonta. Kysy meiltä lisää, tai ole yhteydessä oman alueesi [oppisopimustoimistoon](#).



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 kysyttyä oppisopimuskoulutuksesta](#).

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme

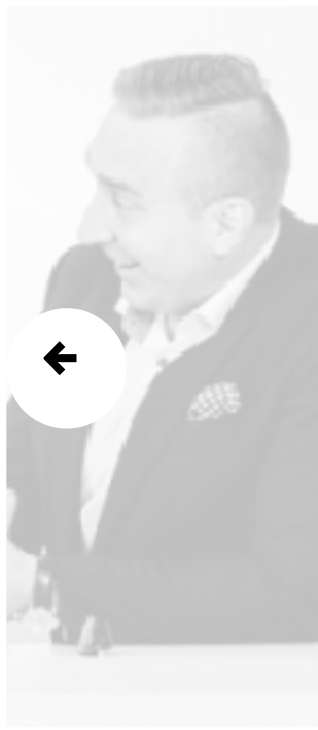


Kaisa Tolppanen

osaamispäällikkö

kaisa.tolppanen@rastorinst.fi

[050 579 1007](tel:0505791007)





**Ensimmäinen koulutus, missä kaikki
caset ja harjoitukset oli yhdistetty
saumattomasti työelämään! KATSO
VIDEO!**

Samuli Karjula,
toimitusjohtaja, Satokausikalenteri

