



# Myynnin ja markkinointiviestinnän koulutus

Liiketoiminnan ammattitutkinto, myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala

5.2.2019–11.3.2020 [www.kao.fi](http://www.kao.fi)

## Tehokkaat toimintatavat ja työkalut nykypäivän myynnin ja markkinointiviestinnän toteuttamiseen

Liiketoiminnan ammattitutkintokoulutus (myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala) on tarkoitettu henkilöille, jotka toimivat erilaisissa myynnin ja markkinoinnin tehtävissä. Opintojen avulla osallistujat pystyvät poimimaan ja toteuttamaan uusia ideoita ja vahvistamaan osaamistaan ja omaa rooliaan työyhteisössään.

Tutkintokoulutuksen yhteydessä ja niihin liittyvissä tehtävissä käsitellään nykypäivän myyntiä ja markkinointiviestintää liittyviä pääteemoja.

Tutkinto koostuu kolmesta tutkinnon osasta:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen
- Markkinointiviestinnän toimeksianto
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen

Tutustu tarkemmin tutkinnon rakenteeseen: [Liiketoiminnan ammattitutkinto](#)

## Kenelle koulutus sopii?

Koulutus on tarkoitettu yrittäjille sekä myynnin ja markkinoinnin tehtävissä toimiville henkilöille. Koulutus sopii myös myynnin ja markkinoinnin tehtävään pyrkiville henkilöille. Liiketoiminnan ammattitutkinnon suorittaneet henkilöt työskentelevät monipuolisesti erilaisten yritysten ja organisaatioiden myynnin ja markkinoinnin tehtävissä.

## Tavoite

Koulutuksen avulla luomme osallistujalle valmiuksia toimia tämän päivän myynnin ja markkinoinnin projekteissa sekä omatoimisesti että suunnitelmallisesti nykyaikaisia työkaluja hyödyntäen. Koulutuksen tavoite on kasvattaa osallistujan ymmärrystä myynnistä ja markkinoinnista sekä parantaa tuloksellisen toiminnan taitoja.

## Koulutuksen sisältö

1. Organisaation liiketoiminnalliset periaatteet (1 ½ pvä)
2. Sähköisen markkinoinnin strategia ja suunnittelu (2 pvä)
3. Asiakaslähtöinen myynti (2 pvä)
4. Budjetointi ja sen merkitys organisaation toiminnalle (1 pvä)
5. Markkinointiviestinnän ratkaisut ja toimenpiteet (2 pvä)
6. Markkinointiviestinnän toimeksianto (1 pvä)
7. Sosiaalinen media ja sisältömarkkinointi (2 pvä)

## Toteutus

Koulutus toteutetaan oppisopimuskoulutuksena. Tutkintokoulutus koostuu työpaikalla tapahtuvasta oppimisesta, lähiopetus-päivistä sekä etätehtävistä. Tarvittaessa järjestetään myös pienryhmäohjausta. Lisäksi opiskelijat tutustuvat aiheen kirjallisuuteen ja verkkomateriaaleihin sekä tekevät ryhmätöitä. Oppisopimuskoulutus on osallistujalle veloitukseton ja on tarkoitettu joko työsuhteessa oleville henkilöille tai yrittäjille (yrittäjän oppisopimus). Oppisopimuskoulutuksen avulla voi myös rekrytoitua alan työtehtäviin.

## Paikka

Koulutuspäivät toteutetaan lähiopetuksena Kajaanissa. Koulutukseen voi osallistua verkossa etäopiskelun muodossa (koulutuspäivät videoidaan) tai paikan päällä. Videoäänitteet voi kuunnella myös myöhemmin koulutuksen aikana.

## Koulutuksen toteuttaja

Kainuun ammattiopisto ja NordicMarketing.

## Haku

**Haku viimeistään 7.1.2019 mennessä.**

Täytä hakemus [sivuillamme](#).

**Koulutuksen  
voi suorittaa  
myös etänä.**



## Koulutuspäivien aiheet

Ensimmäisen koulutuspäivän aikana perehdytään aiheeseen pääasiassa teorian ja käytännön esimerkkien avulla, toisena koulutuspäivänä työstetään aiheeseen liittyviä tehtäviä oman yrityksen tai toimenkuvan näkökulmasta. Lisäksi opiskelijat perehtyvät päivien koulutusaiheisiin ennakkotehtävien avulla. Koulutuspäivien lisäksi aiheita työstetään tarpeen mukaan henkilökohtaisessa tai pienryhmäohjauksessa. Koulutus on käytännönläheinen ja sisältää runsaasti konkreettisia esimerkkejä.

Päivämäärien ja sisältöjen muutokset mahdollisia.

### 1. Koulutuksen aloitus (1½ pvä) ja organisaation liiketoiminnalliset periaatteet

5.-6.2.2019

- Tutkinnon tavoitteet ja osaamisvaatimukset sekä suoritettavat tehtävät ja näytöt
- Näyttötutkintovaatimusten ja koulutuskokonaisuuden ymmärtäminen
- Oppisopimukset
- Liikeidea, toiminta- ja palvelukonsepti
- Yrityksen arvot, tavoitteet ja toimintasuunnitelma
- Yrityksen / organisaation alan suhdanteiden, kysynnän ja kilpailun kehittyminen
- Kannattava liiketoiminta
- Sisäiset ja ulkoiset asiakkaat
- Raportointi- ja seurantajärjestelmät
- Toimialaa koskevat määräykset, ohjeet, suositukset
- Työyhteisötaidot, työturvallisuus ja työhyvinvointi
- Omien vahvuuksien tunteminen ja osaamisen kehittäminen

### 2. Sähköisen markkinoinnin strategia ja suunnittelu

3.-4.4.2019

- Sähköisen markkinoinnin strategia ja budjetointi suunnittelun pohjana
- Markkinoinnin suunnittelu
  - Kohderyhmä- ja kilpailija-analyysi
  - Kanavavalinnat ja segmentointi, markkinointiviestien ja sisältöjen suunnittelu
  - Tavoitteellisuus, mittaaminen ja analytiikka
  - Budjetin laatiminen

### 3. Asiakaslähtöinen myynti

15.-16.5.2019

- Myynnin ja markkinoinnin merkitys osana asiakaspalvelua
- Monikanavainen myynti
- Asiakkaan palvelupolku
- Asiakaslähtöinen sisällöntuotanto
- Tuloksellisuus, seuranta, mittaaminen ja analytiikka

### 4. Budjetointi ja sen merkitys organisaation toiminnalle

27.8.2019

- Budjetoinnin perusteet
- Budjetoinnin hyödyt
- Budjetin seuranta

### 5. Markkinointiviestinnän ratkaisut ja toimenpiteet

2.-3.10.2019

- Verkkoviestintä
  - Verkkosivustot
  - Verkkomyynti
  - Hakukoneoptimointi
  - Markkinoinnin automaatio
  - Tuloksellisuus, seuranta, mittaaminen ja analytiikka
- Muut markkinointiviestinnän ratkaisut ja toimenpiteet sekä käytännön harjoittelua
  - Verkostojen hyödyntäminen markkinointiviestinnässä
  - Myyntitapahtumat
  - USP ja hissipuhe (englanninkielinen harjoitus + tehtävät)
  - Viestintä (PR)
  - Case esimerkkejä ja käytännön harjoittelua

### 6. Markkinointiviestinnän toimeksianto

12.11.2019

- Toimeksiannon tarkoitus, tavoitteet ja toimenpiteet
- Toimeksiannon suunnitelmallisuus hallinta ja toteuttaminen
- Toimeksiannon vaikutukset ja seuranta

### 7. Sosiaalinen media ja sisältömarkkinointi

21.-22.1.2020

- Markkinointi ja myynnin tukeminen sosiaalisessa mediassa (esim. Facebook, Instagram, Youtube, Twitter)
- Sähköpostimarkkinointi ja blogit
- Mitä on sisältömarkkinointi?
  - kuinka sitä hyödynnetään tuotteiden/palvelujen myynnissä
  - miten mitataan ja johdetaan sisältömarkkinointia
  - esimerkkejä sisältömarkkinoinnin työvälineistä

**Päätöspäivä 11.3.2020**

## Lisätietoja

Anne Eronen

puh. 044 700 1056

anne.eronen@kao.fi

Greta Tanskanen

puh. 040 1624 466

greta.tanskanen@nordicmarketing.fi

**Kouluttajien esittelyt: [www.nordicmarketing.fi](http://www.nordicmarketing.fi)**