

Liiketoiminnan ja myynnin johtaminen – liiketoiminnan erikoisammattitutkinto

ETÄOPISKELU 	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 12–18 KK
---	---	----------------------------

Oletko valmis viemään johtajuutesi, myyntitiimisi ja asiakkuutesi uudelle tasolle? Liiketoiminnan ja myynnin johtamiseen suunnatulla liiketoiminnan erikoisammattitutkinnolla kehität omaa osaamistasi sekä luotsaat tiimisi ja yrityksesi kohti tuloksellisempaa myyntiä ja tulosta. Koulutus on tarkoitettu sinulle, joka toimit liiketoiminnan vetäjänä, myynnin johtotehtävissä, myyntitiimin vetäjänä, vastaat merkittävästä määrästä asiakkuuksia tai toimit yrittäjänä omassa yrityksessä.

Alkaa	Ilmoittaudu viimeistään	
<input checked="" type="radio"/> ETÄKOULUTUS	8.5.2025	1.4.2025

Hinta €	1 160	Kysy mahdollisuutta maksuttomaan oppisopimukseen >
---------	-------	--

KOULUTUSINFO ma 13.1.2025 klo 15.00–15.45

Oletko kiinnostunut myynnin ja markkinoinnin ammattitutkinnoista, mutta kaipaat lisätietoa ennen hakeutumista? Tämä info on juuri sinulle!

Ilmoittaudu

Haluatko kasvattaa myyntiä ja tulosta?

Opi tunnistamaan muutokset ja johtamaan niitä! Tunnista kehitysmahdollisuudet digitaalisen myynnin johtamisessa. Koulutuksesta saat työkaluja johtaa asiakkuuksia ja myyntiä yksilöinä ja joukkueena kohti tuloksekkaampaa tekemistä.

Analysoit oman toimintaympäristösi liiketoiminnan haasteita ja etsit niihin ratkaisuja, jotka tehostavat toimintoja ja parantavat kannattavuutta. Opi hyödyntämään talouden tunnuslukuja ja mittareita, ja luot toimintamalleja, joilla organisaatiosi pystyy uudistumaan ja menestymään kilpailussa paremmin. Tunnistat myyntitiimisi vahvuudet sekä osaamisen kehittämistarpeet. Opi johtamaan tiimiäsi ja asiakkuuksia omalla esimerkilläsi – kannustaen ja motivoiden.

Koulutus on tarkoitettu sinulle, joka toimit liiketoiminnan vetäjänä, myynnin johtotehtävissä, myyntitiimin vetäjänä, vastaat merkittävästä määrästä asiakkuuksia tai toimit yrittäjänä omassa yrityksessä.

Laadit oman yrityksesi tai tulosyksikkösi myyntisuunnitelman, jonka mukaan johdat myynnin toteutumista omassa organisaatiossasi. Saat näin koulutuksen hyödyt koko organisaatiosi käyttöön jo koulutuksen aikana. Tutkinnon valinnaisilla osilla varmistat, että pääset myös kehittämään yksilöllisiä tarpeitasi myyntitiimin johtajana.

 Tulosta / tallenna (PDF)

Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 12–18 kk. Siihen sisältyy enintään 6 koulutuspäivää sekä verkkokursseja ja itsenäistä etäopiskelua. Koulutuspäivien määrä vaihtelee yksilöllisen opiskelusuunnitelman ja kurssivalintojesi mukaisesti. Tutkinnon laajuus on 180 osaamispistettä.



Koulutuksen sisältö

Muutoksen tunnistaminen ja johtaminen etäkoulutuspäivä

- Muutoksen lähtökohdat ja tunnistaminen
- Muutoksen johtaminen ihmisten johtamisena
- Muutosmatkan vaiheet
- Muutoksen konkretisointi ja muutosviestintä
- Erilaisten tiimien ja yksilöiden valmentaminen muutoksessa

Vastualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen -verkkokurssi

- Ammatillisen verkoston merkitys ja hahmottelu
- Liiketoimintasuunnittelun lähtökohdat
- Toimintaympäristön analysointi omalla vastuualueella
- Strategian ja oman toteutusroolin tulkinta
- Toiminta- ja kehittämissuunnittelu omalle vastuualueelle
- Viestintä- ja yhteistyösuunnittelu omalle vastuualueelle

Talous myynnin johtamisen peilinä etäkoulutuspäivä

- Kaikki lähtee myynnistä – myynnin todelliset kustannukset
- Budjetointi
- Talouden keskeiset tunnusluvut
- Kannattavuus
- Tulokseen vaikuttavat tekijät
- Digitaalisuuden vaikutukset kustannuksiin
- Digitaalisuus investointina

Digitaalisen myynnin johtaminen etäkoulutuspäivä

- Digitaalisen myynnin johtamisen erityispiirteet
- Digitaalisen myynnin johtaminen myynti- ja markkinointidatalla
- Digitaalisen myynnin erilaiset mittarit (pehmeät ja kovat mittarit)
- Erilaisten digitaalisten kanavien tunnistaminen ja valinta myyntimixiin
- Teknologian rooli modernin myynnin johtamisessa ja kehityksessä

Oman johtajuuden kehittäminen etäkoulutuspäivä

- Ymmärrys eri toimintatyyleistä ja niiden vaikutuksista
- Erilaisten ihmistyyppien johtaminen
- Itsensä johtaminen ja omat kehittämisalueet
- Asiantuntijan johtaminen
- Eri persoonallisuustyyppien huomioiminen johtamisessa ja työyhteisössä
- Puuttumisen malli johtamisessa
- Tekninen vs. Ihmisläheinen johtaminen

Itsenäisesti opiskeltava verkkokurssi

JOKO:

Moderni myyntiprosessi -verkkokurssi

- Miten pärjätä myyjänä ja kasvattaa myyntiä muuttuneessa myynnin maailmassa.
- Ostokäyttäytymisen muutos ja digitaalisuus
- Myyntikanavat ja teknologiat sekä niiden hyödyntämismahdollisuudet
- Modernin myyntiprosessin kahdeksan kriittistä kohtaa
- Asiakassuhteen kasvattaminen ja kehittäminen

TAI:

Ketterän kehittämisen työkalut ja menetelmät

- Tiimityö ja proaktiivisuuden vahvistaminen
- Arvontuotto asiakkaalle
- Jatkuva toiminnan kehittäminen

Myynnin johtaminen etakouluutuspäivä

- Huippusuoritus
- Myynnin johtamisen 6V
- Myyntitiimin analysointi
- Motivaatiotekijöiden löytäminen
- Tavoitteiden asettaminen ja seuranta
- Eri johtamistyylit myynnissä, valmentava johtaminen
- Palautteen antaminen
- Osaamisen kehittäminen, johtamisen foorumit

Esihenkilön neuvottelutaidot etäkoulutuspäivä

- Neuvottelun määritelmä
- Neuvottelun taustaa
- Valta neuvottelutilanteessa
- Analyttisyys neuvottelutilanteessa
- Sosiaalisuus neuvottelutilanteessa
- Stressin hallinta neuvottelutilanteessa
- Periaatteellisuus neuvottelutilanteessa
- Muuttujien käyttö neuvottelussa – kuinka kasvatan kakkua
- Neuvottelun lopputulos

– KOULUTTAJAT

Kouluttajat



Minna Ekblom, valmentaja ja coach. KTM, Certified Coach, AmO

Minnalla on pitkä (yli 25 v) ja värikäs (5 maata, 2 maanosaa) kansainvälinen coaching- ja valmennuskokemus. Tutkintojen arviointien painopiste on johtamisen, yritysjohtamisen, lähiesihenkilötyön, liiketoiminnan, yrittäjyyden sekä tuotekehitystyön ammatti- ja erikoisammattitutkinnoissa ja kertyneiden tutkintoarviointien lukumäärä lasketaan jo tuhansissa.

"Asiakkaani ovat kokeneet, että heistä on tullut parempia johtajia ja muutosagentteja, parempia tiimiläisiä ja kollegoja ja matkalla oma nautinto työstä on kasvanut ja täten siinä jaksaminen ja menestyminen parantuneet."



Olavi Kottonen, asiakkuuspäällikkö, Rastor-instituutti

Olavi on toiminut liike-elämän tehtävissä yli 40 vuotta. Hän on työskennellyt eri organisaatioitasoilla myynnin ja johtamisen tehtävissä saaden sieltä kokemuksia, kuinka yritysmaailmassa voi menestyä kovasta kilpailusta huolimatta. Olavi on toiminut kouluttajan ja konsultin tehtävissä kouluttaen yli 200 yrityksessä mm. myynnin, johtamisen ja asiakkuusstrategian aihealueita. Olavin motto on "Just Do It", joka perustuu siihen, että on hyvä valmistautua ja suunnitella ja muistaa, että viime kädessä oppiminen tapahtuu tekemällä ja keräämällä kokemuksia.



Laura Lares, hallitusammattilainen, toimitusjohtaja, Ablers

Laura on johtamisen ja bisneksen moniottelija, strategi, hallitusammattilainen, toimitusjohtaja ja ammattikouluttaja, jolla on yli 30 vuoden käytännön kokemus vaativista liiketoiminnan ja henkilöstön johtamistehtävistä. Laura sparraa vuosittan yli 1.000 esihenkilöä, johtajaa tai asiantuntijaa yli 300 eri organisaatiosta. Lauralla on osallistava, oivalluttava ja kannustava valmennusote, jolla rakennetaan valmiuksia arjen lukemattomiin johtamistilanteisiin. Karismaattinen, kiinnostava, käytännönläheinen ja kokenut kouluttaja, joka ei jätä kylmäksi.



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.



Jari Oinonen, esihenkilötyön ja johtamisen valmentaja, JaOi Valmennus Oy

Jari on erittäin kokenut vuorovaikutustaitojen, myynnin ja johtamisen valmentaja, joka on toiminut vastuuvälmentäjänä yli 1400 ryhmävalmennustilaisuudessa. Jariin valmennuspakettiin kuuluu useita erilaisia valmennustyökaluja sekä työyhteisöpelejä. Jari panostaa valmennuksissaan vahvasti ratkaisukeskeisyyteen ja siihen, että saadut oivallukset ja opit tulevat hyödyttämään koulutettavaa myös työarjessa. Jari saa jatkuvasti paljon kiitosta ja positiivista palautetta haastavasta, suorapuheisesta ja innostavasta valmennustyylistään.



Kari Paasonen, KTM, AmO, Paasonen Invest Oy.

Karilla on yli 30 v. valmennuskokemus yritystalouden ja taloushallinnon eri teemoista. Hän on toiminut niin tutkintoon johtavissa koulutusohjelmissä kuin räätälöidyissä ohjelmissäkin ja hän on menestyksellisesti valmentanut organisaatioiden eri tasojen henkilöstöä. Saadun palautteen mukaan Kari on selkeä ja motivoiva esiintyjä, joka pystyy avaamaan talouden termejä ja lainalaisuuksia tehokkaasti. Mottona on "jos ymmärrät taloutta, voit ottaa vastuuta".

+ KOULUTUKSEN SUORITTAMINEN

Koulutuksen suorittaminen

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

Valitset Rastor-instituutin ohjaajan kanssa tutkintoon soveltuvasta kurssitarjonnasta ne kurssit, joilla saavutat tutkinnossa vaadittavan ammattitaidon. Opintojen määrä riippuu siitä, mitä tutkinnon osia valitset tutkintoosi, mitä jo osaat ja miten kasvatat ammattitaitoasi työpaikallasi. Koulutuspäivien määrä vaihtelee yksilöllisen opiskelusuunnitelman ja kurssivalintojesi mukaisesti. Tutkinnon laajuus on 180 osaamispistettä.

Jokaisessa tutkinnossa on omat vaatimuksensa ammatilliselle osaamiselle. Tutustu [liiketoiminnan erikoisammattitutkinnon perusteisiin](#) Opetushallituksen sivuilla.

Tutkinnon rakenne

Tutkinto rakentuu pakollisesta tutkinnon osasta sekä kahdesta valinnaisesta tutkinnon osasta. Tutkinnon osat ja tutkintokoulutuksen kurssit valitset yhdessä ohjaajasi kanssa.

Tutkinto rakentuu pakollisesta tutkinnon osasta sekä kahdesta valinnaisesta tutkinnon osasta. Tutkinnon osat ja tutkintokoulutuksen kurssit valitset yhdessä ohjaajasi kanssa. Olennaista valinnoissa on, että voit näyttää osaamisesi omilla työtehtävilläsi. Työtehtävien on vastattava ammattitaitovaatimuksia ja kriteereitä.

Kaikille yhteinen tutkinnon osa:

- **Vastualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen 60 osp**

Valinnaiset tutkinnon osat, yhteensä 120 osp:

- **Myynnin johtaminen 60 osp**

Valitse lisäksi yksi seuraavista:

- **Digitaalisen myynnin kehittäminen 60 osp**
- **Myyntityö ja valikoiman kehittäminen 60 osp**
- **Kehittämiprojektin suunnittelu ja toteuttaminen 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 arvonlisäverottomia.

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena. Oppisopimuskoulutuksen hinta määräytyy oppisopimustoimistossa (0–450 €). Kysy meiltä lisää, tai ole yhteydessä oman alueesi [oppisopimustoimistoon](#).



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



Satu Lipponen

osaamispäällikkö

satu.lipponen@rastorinst.fi

[040 569 6350](tel:0405696350)





Vaikka olen B2B-myyntiurani aikana käsitellyt paljonkin myynnin lukuja, jo ensimmäinen koulupäivä syvensi ymmärrystäni liiketoiminnan kannattavuudesta. Osaan nyt paremmin analysoida mikä kaikki vaikuttaa yrityksen tuottavuuteen ja johtaa myyntiä numeroiden kautta. Teimme yrityksessäni heti konkreettisia muutoksia myynnin tuloksen parantamiseksi.

Pitkänlinjan B2B-myyntin ammattilainen, joka pyrkii vaativampiin tehtäviin