ETÄKOULUTUS

Tekninen ratkaisumyynti – liiketoiminnan ammattitutkinto

ETÄ-/LÄHIOPISKELU i	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 13 KK

Teroita asiakasosaamista ja ratkaisumyynnin taitojasi B2B-yritysmyynnissä teknisellä toimialalla! Koulutuksessa saat uusia työkaluja niin lähi- kuin etämyyntiin. Osaat räätälöidä asiakkaalle ratkaisuja, jotka tuottavat hänelle ja hänen asiakkailleen arvoa. Koulutus sopii teknisen alan myyjille, teknisille asiantuntijoille tai teknisen myynnin tukihenkilöille. Ilmoittaudu heti, voit aloittaa opinnot jo ennen ensimmäistä koulutuspäivää!

	Alkaa	Ilmoittaudu viimeistään
ETÄKOULUTUS	SYKSY 2025	1.9.2025

Hinta € 860	Mahdollisuus maksuttomaan oppisopimukseen	

Tekninen myyjä, kasva lähi- ja etäratkaisumyynnin rautaiseksi ammattilaiseksi!

Digitalisaatio ja uudet omaksutut etätyömuodot tuovat haasteensa myös yritysmyyntiin. Mikä B2B-asiakkaiden ostokäyttäytymisessä on aidosti muuttunut? Entä mitä yrityspäättäjät odottavat 2020-luvun myyjiltä? Erottautuaksesi kilpailijoista tarvitset modernin myyntiprosessin sekä ratkaisumyynnin osaamista.

Teknisen myynnin alalle suunnattu liiketoiminnan ammattitutkinto valmentaa sinut yritysmyynnin ammattilaiseksi. Kehität teknisten tuotteidesi ja palveluidesi myyntiprosessia ja asiakkuusstrategiaa. Opit kohtaamaan asiakkaan niin lähi- kuin etämyynnissä ja tulet tietoiseksi, mitä onnistunut etämyynti vaatii. Samalla opit johtamaan omaa työtäsi ja kykenet tunnistamaan omat vahvuutesi. Opit myös talouden hallintaa sekä saat käytännön vinkit vuorovaikutus- ja esiintymistilanteisiin B2B-asiakkaiden kanssa.

Tutkinnossa osaaminen näytetään käytännön työtehtävissä, joten sinulla täytyy olla alan työpaikka. Olet esimerkiksi tekninen myyjä, teknisen alan asiantuntija tai toimit teknisen myynnin tukena asiakasrajapinnassa ja haluat kehittyä yritysmyynti- ja asiakastyössä.

Tulosta / tallenna (PDF)

Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 13 kk. Siihen sisältyy enintään 6 etäkoulutuspäivää, itsenäisesti opiskeltavia verkkokursseja sekä ohjattua etäopiskelua. Koulutuspäivien määrä vaihtelee henkilökohtaisen opiskelusuunnitelman ja kurssivalintojesi mukaisesti. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä.

Koulutuspäivät

28.10.2025, 9.12.2025, 10.3.2026, 5.5.2026, 9.9.2026, 27.10.2026

+ KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Tämä koulutus toteutetaan kokonaan verkossa. Se koostuu kouluttajan vetämistä etäkoulutuspäivistä sekä itsenäisestä verkko-opiskelusta ja oppimisesta työpaikalla. Koulutuksen sisältö henkilökohtaistetaan sinulle sopivaksi sen perusteella, mitä jo osaat ja mitkä ovat tavoitteesi.

Vuorovaikutustaidot B2B myynnissä, etäkoulutuspäivä
Kouluttajana Olavi Kottonen

- Vuorovaikutuksen merkitys myyntityössä
- Oman toimintatavan kehittäminen - myymisen ja asiantuntijuuden yhdistäminen myyntityössä
- Vuorovaikutustyyleihin tutustuminen, omien vahvuuksien ja kehityskohtien tunnistaminen b2b myyjänä ja sisäisessä asiakkuudessa
- Eri asiakkuustyylien kanssa toimiminen lähi- ja etämyynnissä

Taloudellisen toimintatavan hallinta B2B myynnissä, etäkoulutuspäivä 9.12.2025
Kouluttajana Kari Paasonen

- Yrityksen taloudellinen viitekehys
- Tunnuslukujen hallinta myynnin suunnittelussa, toteutuksessa ja seurannassa
- Miten numeroita kannattaa esittää ja käsitellä etänä asiakkaan kanssa
- Myyntikateajattelu ja hinnoittelustrategiat
- Myyntisuunnitelman ja myyntibudjetin laatiminen, toteutus ja seuranta
- Asiakkaan tilanteeseen tutustuminen numeroiden avulla
- Tuote- ja asiakaskannattavuus

Asiantuntija myyntityössä -verkkokurssi tammi-helmikuu 2026

- Asiantuntijan rooli myyntityössä
- Vuorovaikutus- ja viestintätaidot asiakkaan kanssa
- Kysely- ja kuuntelutaidot tarvekeskustelussa
- Ratkaisun rakentaminen asiakaslähtöisesti
- Asiantuntijuuden käyttö lisäarvon tuottamisessa

Asiakkuusstrategian kehittäminen ja neuvottelutaidot, etäkoulutuspäivä 10.3.2026
Kouluttajana Olavi Kottonen

- Miten päästään toimimaan vähemmän kilpaillulla alueella?
- Nykyinen arvontuotto omalla toimialalla ja uuden rakentaminen ja vertailu kilpailijoihin
- Uuden kysynnän luominen markkinassa
- Neuvottelun lähtökohdat
- Neuvottelun eri lopputulokset
- Ostomotivaattoreiden tunnistaminen
- Tunnetko oikeat yhteyshenkilöt asiakkaalla?
- Mistä kaikesta voidaan neuvotella?
- "Kakun" kasvattaminen neuvottelussa
- Lisä-arvon tuottaminen asiakkaalle

Asiakkaan kohtaaminen lähi- ja etämyynnissä, etäkoulutuspäivä5.5.2026
Kouluttajana Johanna Förnäs

- Kontaktin ottamisen rohkeuden lisääminen ja vahvistaminen – päättäjien tavoittaminen
- Miten saan luotua vaikuttavan yhteyden asiakkaaseen tapaamisessa ja etätapaamisessa
- Konkreettisia esiintymisharjoituksia asiakkaan kohtaamiseen ja myyntiprosessissa etenemiseen B2B-ratkaisumyynnissä
- Haastavien asiakastilanteiden tunnistaminen ja hoitaminen

Modernin myyntiprosessin rakentaminen -verkkokurssi kesä-elokuu 2026

- Modernin myyntiprosessin ymmärtäminen
- Prospektointi – löydä oikeat asiakkaat oikeaan aikaan
- Kontaktointi – lähesty oikeilla kanavilla ja tavoilla
- Kohtaaminen – luo arvoa
- Ratkaisun rakentaminen ja esittäminen – puhuttele asiakasta, lunasta arvo
- Follow-up ja yhteistyön aloittaminen, syvennä suhdetta
- Sosiaalinen myynti – luo liima myyntiprosessin vaiheiden väliin
- Asiakkuuksien johtaminen – ylläpidä, kasvata ja kehitä

Asiakkuuksien hallinta ja oman työn johtaminen, etäkoulutuspäivä 9.9.2026

Asiakkuuksien hallinta ja oman työn johtaminen, etäkoulutuspäivä 9.9.2026
Kouluttajana Olavi Kottonen

- Miksi menetämme avainasiakkaita?
- Avainasiakkuuden kehitysmalli
- 20/80 Pareton periaate
- Asiakkaiden analysointi
- Asiakkuustasojen toimintamallit
- Kuinka avainasiakkuuksia kehitetään?
- SWOT analyysi asiakastyössä
- Itsensä johtaminen – lähi- ja etämyynnissä
- Henkilökohtainen tehokkuus ja ajanhallinta
- Mistä syntyy FLOW-tila omassa työssä

Tulevaisuuden myyntityö, etäkoulutuspäivä 27.10.2026
Kouluttajana Jone Korpi

- Valtaistuneen ja valistuneen asiakkaan aikakausi: Mitä asiakkaat odottavat myyjiltä ja myyntiorganisaatioilta?
- Ostoprosessi ja ostopäätöspsykologian ymmärtäminen
- Sosiaalinen ja digitaalinen myynti, miten saadaan verkko tukemaan tekemistä?
- Läpinäkyvät rutiinit myynnin arjessa
- Asiakkaan ostoprosessin tukeminen
- Myyjästä luotetuksi neuvonantajaksi

– KOULUTTAJAT

Kouluttajat

Jone Korpi, kaupallinen johtaja, Ideally
Jone on myynti- ja markkinointialan pioneeri, jolla on jo pitkä kokemus tekoälyn hyödyntämisestä myynnissä ja markkinoinnissa. Häntä kiitetään erityisesti taidosta selittää monimutkaisetkin asiakokonaisuudet selkeästi ja ymmärrettävästi.

Johanna Förnäs, toimitusjohtaja, Brown Sales Partner Oy
Johannalla on konkreettiset tulokset myynnin- ja asiakkuuksien johtamisesta, palveluiden myynnistä sekä operatiivisesta esihenkilötyöstä 20 vuoden ajalta. Johannan vahvuuksia ovat asiakaskokemus, näkemyksellinen myynti, vuorovaikutustaidot, myynti- ja neuvottelutaidot sekä coaching taidot. Vankkaa henkilökohtaista käytännön kokemusta hyödyntäen Johanna voi luvata asiakkailleen konkreettiset tulokset, työkaluja arkeen sekä uusia näkökulmia.

Kari Paasonen, KTM, AmO, Paasonen Invest Oy.
Karilla on yli 30 v. valmennuskokemus yritystalouden ja taloushallinnon eri teemoista. Hän on toiminut niin tutkintoon johtavissa koulutusohjelmissa kuin räätälöidyissä ohjelmissakin ja hän on menestyksellisesti valmentanut organisaatioiden eri tasojen henkilöstöä.

Olavi Kottonen, asiakkuuspäällikkö, Rastor-instituutti
Olavi on toiminut liike-elämän tehtävissä yli 40 vuotta. Hän on työskennellyt eri organisaatiotasoilla 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.

+ 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 ja markkinoinnin osaamisala

Kaikille yhteiset tutkinnon osat:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen

Valinnaisia tutkinnon osia, joista valitaan yksi sen mukaan, mihin sinun kannattaa erikoistua työssäsi:

- Asiakashankinta
- Projektinhallinta
- Ratkaisumyynti
- Tuoteryhmätyöskentely

+ 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 arvonlisäverottomia.

Koulutus on mahdollista opiskella oppisopimuskoulutuksena.
Oppisopimuskoulutuksen hinta ja ehdot määräytyvät oppisopimustoimistossa. Rastor-instituutin oppisopimus on maksuton.

+ 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 maksuvaihtoehdoissa: "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

Satu Lipponen
osaamispäällikkö
satu.lipponen@rastorinst.fi
040 569 6350

Koulutus antoi lisää varmuutta myyntitilanteisiin.

Petri Asikainen
Tekninen myyjä, Helaform

Rastor instituutti
www.rastorinst.fi