

# Kansainvälisen kaupan ja liiketoiminnan johtaminen – liiketoiminnan erikoisammattitutkinto

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

Älä mökkiydy, mene maailmalle! Saat koulutuksestamme tietoa, taitoa ja työkaluja kansainvälisen liiketoiminnan suunnitteluun ja toteuttamiseen. Kehitä kansainvälistä kauppaa ja tee siitä merkittävä osa liiketoimintaanne!

Alkaa Ilmoittaudu viimeistään

 ETÄKOULUTUS 27.5.2025 27.4.2025

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

## Lisätietoa koulutuksesta

Koulutus palvelee sekä kansainvälisessä kaupassa jo olevia että kv-toimintaa aloittavia yrityksiä. Mikäli yrityksenne toimii jo kansainvälisesti, kehität nykyistä toimintamallianne jo koulutuksen aikana. Jos olette ottamassa ensiaskeleitä kansainvälistymisessä, luot yrityksellenne kansainvälistä kauppaa tukevat toimintavavat. Molemmissa tapauksissa asiantuntijakouluttajamme ovat apunasi koko koulutuksen ajan.

Koulutus sopii parhaiten henkilöille, jotka työskentelevät keskeisessä roolissa kansainvälisen liiketoiminnan toteuttamisessa ja kehittämisessä. Voit toimia esimerkiksi kv-myyntin, myynnin johtamisen, asiakkuuksien johtamisen tai hankinnan johtamisen parissa. Koulutus on passeli paketti myös yrittäjälle, joka on aloittamassa kansainvälistä kaupankäyntiä tai toimii jo kansainvälisesti.

Saat osaamista asiakkuuksiin ja taloudellisen toimintavan hallintaan. Opit hiomaan neuvottelutaitoja ja tekemään parempia sopimuksia, hallitsemaan jakelutiet ja logistiikan sekä hyödyntämään teknologiaa ja markkinointia. Laadit yrityksellesi kansainvälisen kaupan pelikirjan, jolla sujuvoitat omaa ja yrityksesi arkea.

Opit parhailta. Kouluttajat ovat kansainvälisen kaupan asiantuntijoita ja heillä on kokemusta eri markkina-alueilla toimimisesta ympäri maailmaa. Heiltä saat boostia myynnin ja asiakkuuksien johtamiseen ja opit, miten omaa työtä kehittämällä voi kasvattaa liiketoimintamahdollisuuksia.

 Tulosta / tallenna (PDF)

### Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 12 kk. Siihen sisältyy seitsemän etäkoulutuspäivää, kaksi itsenäisesti opiskeltavaa verkkokurssia sekä ohjattua etäopiskelua. Tutkinnon laajuus 180 osp.

### Koulutuspäivät

27.11.2024, 14.1.2025, 8.4.2025, 9.4.2025, 21.5.2025, 9.9.2025, 7.10.2025, 11.11.2025



## Koulutuksen sisältö

### Kansainvälisessä liiketoiminnassa menestyminen

ke 27.11.2024 kouluttaja Petri Ranta

- Mahdollisuuksien ja realiteettien tunnistaminen kansainvälisillä markkinoilla
- Missio – Visio – Strategia
- Laadun merkitys globaalissa kaupankäynnissä
- Brändi ja yrityksen tunnettuus
- Kansainvälisen yrityksen organisaatio

### Taloudellisen toimintatavan hallinta kansainvälisessä kaupassa

ti 14.1.2025 kouluttaja Petri Ranta

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

### Vastualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen

Verkkokurssi helmi-maaliskuu 2025

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

### Osto- ja hankintatoimi kansainvälisessä yrityksessä

ti 8.4.2025 kouluttaja Oliver Kaivola

- Mitä hankintatoimi on
- Hankinnan tehtäväkenttä ja prosessit
- Miten hankinta kannattaa järjestää – organisaatiomallit
- Operatiivinen ostaminen
- Oston ja logistiikan välinen yhteys

TAI

### Markkinointi kansainvälisessä kaupassa

ke 9.4.2025 kouluttaja Pirjo Suhonen

- Markkinointi pähkinänkuoressa
- Tuotteistus ja hinnoittelu
- Jakelukanavan vaikutus markkinointiviestintään ja myyntiin
- Jälkimarkkinointi kansainvälisessä kaupassa

### Vuorovaikutus- ja neuvottelutaidot kansainvälisessä kaupassa

ke 21.5.2025 kouluttaja Emilia Takamäki

- Erilaiset kulttuurit – erilaiset odotukset
- Neuvottelutapojen erot: tavat ja tavoitteet – päätöksentekoprosessi eri kulttuureissa
- Neuvotteluprosessi (BATNA)
- Miten kommunikointitavat eroavat eri kulttuureissa
- Stereotyyppien välttäminen ja tuloksien aikaansaaminen
- Konfliktien hallitseminen

### Kansainvälisen kaupan sopimukset

Verkkokurssi kesä-elokuu 2025

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

### Jakeluteiden ja logistiikan hallinta kansainvälisessä kaupassa

ti 9.9.2025 kouluttaja Petri Ranta

- Agentti
- Maahantuojat

- vientimyyjä
- Myyntikonttori
- Franchise
- Lisensioinnin toimintamallit
- Toimitustapalausekkeet
- Maa-, meri-, ilmarahdit
- ERP

### Teknologia kansainvälisen liiketoiminnan tukena

ti 7.10.2025 kouluttaja Jone Korpi

- CRM organisaation tuottavana työkaluna
- Tekoälyn hyödyntäminen
- Digitaaliset esiintymistaidot
- Verkostoitumiskanavat

### Kansainvälisen kaupan pelikirja ja toiminta

ti 11.11.2025 kouluttaja Petri Ranta

- Pelikirjan rakenne
- Toiminta prosessina
- Asiakkaan ja tarpeiden tunnistaminen
- Asiakasräätälöinti tuote/palvelu tai hybridiratkaisu
- Kilpailussa erottumisen keinot

### – 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 kaupallisena 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 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 omissa työtehtävissäsi. Työtehtävien on vastattava ammattitaitovaatimuksia ja kriteereitä.

#### Kaikille yhteinen tutkinnon osa:

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

#### Valinnaiset tutkinnon osat ovat yhteensä 120 osaamispistettä.

Valitse yksi seuraavista oman työsi ja kehittymistarpeesi mukaan:

- **Kansainvälisen hankintatoimen kehittäminen (60 osp)**
- **Kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin kehittäminen (60 osp)**

Valitse lisäksi yksi seuraavista:

- **Kansainvälisen sopimusvalmistuksen myynti 60 osp**
- **Myynti ulkomaisen edustajan kautta 60 osp**
- **Palvelujen vienti 60 osp**
- **Projektivienti 60 osp**
- **Suora vienti 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

## 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 kysytyä oppisopimuskoulutuksesta](#).

### Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



#### Olavi Kottonen

asiakasratkaisupäällikkö  
[olavi.kottonen@rastorinst.fi](mailto:olavi.kottonen@rastorinst.fi)  
[040 749 7059](tel:0407497059)



#### Sonja Johnsson

osaamisapäällikkö  
[sonja.johnsson@rastorinst.fi](mailto:sonja.johnsson@rastorinst.fi)  
[045 633 9413](tel:0456339413)



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