

Hyvinvointialan myynti ja markkinointi – liiketoiminnan ammattitutkinto

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

Teetkö työtä ihmisten parissa, mutta omien palveluiden myynti ja markkinointi aiheuttaa lähinnä hikikarpaloita? Tee tähän tunnistettava muutos – opi tekemään osaamisestasi liiketoimintaa. Saat taidot ja intoa, joiden avulla kehität liiketoimintaasi ja opit myymään palveluitasi oikeille kohderyhmille eri kanavia hyödyntäen.

Alkaa

Ilmoittaudu
viimeistään

 ETÄKOULUTUS 22.10.2024 1.10.2024

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

KOULUTUSINFO pe 6.9.2024 klo 10–10.30

Sopiiko tämä koulutus sinulle? Tule kuulemaan ja kysymään lisää maksuttomaan etäinfoon.

Lue lisää ja ilmoittaudu infoon!

Hanki lisäosaamista myyntiin ja markkinointiin, saat omaan liiketoimintaan ryhtiä ja tuloksia

Kouluksessa opit hinnoittelemaan palveluitasi, rakentamaan kannattavaa liiketoimintaa ja hyödyntämään digitaalisia myynti- ja markkinointikanavia. Kehität myyntitaitojasi: saat lisää rohkeutta ja opit, että myyntityö on ennen kaikkea asiakkaiden kuuntelua ja heidän tarpeisiinsa vastaamista.

Koulutus on suunniteltu ihmisten parissa työskenteleville hyvinvointialan asiantuntijoille, jotka haluavat kehittää toimintaansa kannattavuuden ja asiakastarpeen näkökulmasta. Se soveltuu erinomaisesti esimerkiksi lyhytterapeuteille, psykoterapeuteille, fysioterapeuteille tai coacheille, jotka haaveilevat tulevaisuudessa omasta liiketoiminnasta ja mahdollisuudesta tehdä kannattavasti työtä ihmisten parissa.

Suorita arvostettu liiketoiminnan tutkinto joustavasti oman työsi ohessa ja hyödynnä käytännön opit työssäsi jo opiskelun aikana!

 Lataa esite (PDF)

Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 12 kk. Siihen sisältyy 8 etäkoulutuspäivää (päivä 6–7 h), kaksi itsenäisesti opiskeltavaa verkkokurssia sekä ohjattua etäopiskelua. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä.

Koulutuspäivät

22.10.2024, 5.2.2025, 10.4.2025, 20.8.2025, loput koulutuspäivät ilmoitetaan myöhemmin



Koulutuksen sisältö

Koulutuksen aluksi kutsumme sinut verkkotapaamiseen sinulle nimetyn ohjaajan kanssa. Kartoitamme yhdessä osaamistarpeesi, jonka jälkeen sinulle tehdään henkilökohtainen osaamisen kehittämisen suunnitelma. Saat henkilökohtaista ohjausta ja tukea tutkinnon opiskeluun aina tarpeesi mukaan.

Koulutus alkaa Matkaopas opintoihin -verkkokurssilla.

Muut koulutuspäivien aiheet:

Arvopohjainen ja vastuullinen liiketoiminta

- Yritystoiminnan periaatteita ja käytännöt yleisellä tasolla
- Vastuulliset toimintatavat ja mallit
- Osallistujat oppivat, mitä arvopohjainen liiketoiminta tarkoittaa ja miten se voi vaikuttaa organisaation menestykseen ja maineeseen.

Myynnin ja asiakaspalvelun kehittäminen

- Myyjäidentiteetti
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja kehittäminen
- Asiantuntijamyyni, asiantuntijuus lisäarvon tuojana

Palveluiden kohderyhmät ja asiakasymmärrys

- Asiakassegmentointi ja kohderyhmien tunnistaminen
- Asiakasymmärrys ja sen vaikutus liiketoiminnan kehittämisessä

Tuloksellinen toiminta

- Liiketoiminnalle tärkeät tunnusluvut ja niiden tulkinta
- Kustannustehokas toiminta ja sen vaikutukset kustannuksiin ja tulokselliseen toimintaan
- Myynnin onnistuminen ja tuloksellisuus

Asiakaskokemuksen kehittäminen

- Palvelumuotoilun periaatteet ja menetelmät, mitä on palvelumuotoilu?
- Tavoitteena oppia ymmärtämään ja hyödyntämään palvelumuotoilun prosessia omassa työssään, isosti ja pienesti.

Brändi

- Brändin rakentaminen ja hallinta
- Brändin elämä digitaalisissa kanavissa
- Oman tarinan kirkastaminen

Palveluiden tuotteistaminen ja konseptointi

Digi/some

- Somestrategia ja somesuunnitelma myynnin tueksi
- Parhaiten toimivat somekanavat haltuun
- Markkinointisuunnitelma
- Markkinoinnin kustannustehokkuus

Lisäksi opintoihin kuuluu Asiakaspalvelun lainsäädäntö -verkkokurssi, joka koostuu kolmesta osasta:

- Kuluttajansuoja
- Markkinoinnin lainsäädäntö
- Sopimusoikeus



Kouluttajat

Kouluttajat ovat myynnin ja markkinoinnin asiantuntijoita ja erikoistuneet palveluiden kehittämiseen ja myyjäidentiteetin luomiseen. Heiltä opit, miten liiketoimintaa kehittämällä voi tuottaa palveluita sekä tarjota niitä asiakaslähtöisesti ja näin laajentaa ihmisten auttamisen mahdollisuuksia.





Kati Mehtälä

Kati on yrittäjä ja pitkän linjan myynnin ammattilainen. Hän on alun perin opiskellut fysioterapeutiksi, mutta työ vei nopeasti myynnin pariin, missä Kati on työskennellyt yli 25 vuotta erilaisissa myynnin johtamis- ja kehittämistehtävissä sekä erilaisissa esihenkilörooleissa.

Kati on opiskellut palvelumuotoilua ja tulevaisuudentutkimusta ja valmistunut keväällä 2024 lyhytterapeutiksi. Erityisesti Katin saa innostumaan henkilöstön jaksamiseen ja asiakaskokemukseen vaikuttavat tehtävät.

Katin ajatuksia voit lukea [blogistamme](#).



Juuso Markkanen

Juusolla on kouluttajana pitkä kokemus yritystaloudesta, myynnistä, asiakaspalvelusta sekä tuote- ja palvelukehityksestä. Hän kannustaa osallistumaan koulutukseen ja haastamaan samalla oma ajattelutapa. Nopeasti muuttuvilla markkinoilla uudet kilpailuedut ja liikeideat ovat tarpeen.



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 markkinointiviestinnän osaamisala

Kaikille osaamisaloille yhteinen tutkinnon osa:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen

Valinnaiset tutkinnon osat:

- Myynnin ja asiakaspalvelun tehtävissä toimiminen
- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu

Katso [usein kysytyt kysymykset ammatillisista tutkinnoista](#).

Katso [usein kysytyt kysymykset oppisopimuksesta](#).



MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Koulutuksen hinta on 860 €. Mikroryttäjille hinta on 400 €.

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 erassa, 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.



Oppisopimus

Tutkinnon voi suorittaa joko yrittäjän tai työsuhteisen oppisopimuksella.

Yrittäjän oppisopimus

Tarkistathan ennen hakeutumista, että seuraavat yrittäjyyden kriteerit oppisopimuskoulutuksessa toteutuvat kohdallasi:

- Yritysmuoto joku seuraavista: tmi, oy, osuuskunnan jäsen, ay, ky
- Yel-vakuutettu
- Y-tunnus
- Minimi 25 h/viikko työtä yrittäjänä tutkintoon liittyvissä tehtävissä
- Työpaikkaohjaajaksi (mentori) sovitaan joko yrittäjän omassa yrityksessä tai toisessa työpaikassa työskentelevä tai muutoin työpaikkaohjaajaksi soveltuva ammattitaidoltaan, koulutukseltaan ja työkokemukseltaan pätevä henkilö

Työsuhteinen oppisopimus

Työsuhteista 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**.

Kysy lisää koulutuksen yhteyshenkilöltä!

Lue: [Usein kysyttyä oppisopimuskoulutuksesta.](#)

Oppisopimuskoulutus sopii kaiken ikäisille. Eläkettä saavalle ei suositella oppisopimusta.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Heli Mäenpää
osaamispäällikkö
heli.maenpaa@rastorinst.fi
[040 586 8960](tel:0405868960)