

Myynti ja markkinointiviestintä – liiketoiminnan ammattitutkinto – hius- ja kauneudenhoitoala

ETÄ-/LÄHIOISKELU 	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 12-16 KK
--	---	----------------------------

Hius- tai kauneudenhoitoalan yrittäjä, haluatko parantaa yrityksesi kannattavuutta ja lisätä myyntiä? Hius- ja kauneudenhoitoalalle suunnattu liiketoiminnan ammattitutkinto pureutuu toimialan erityispiirteisiin ja antaa sinulle keinot kehittää omaa liiketoimintaasi.

Alkaa Ilmoittaudu viimeistään

 ETÄKOULUTUS, ESPOO
4.2.2025 31.12.2024

Hinta €	860	Hinta pienyrittäjille 400 €. Mahdollisuus myös maksuttomaan oppisopimukseen. >
---------	-----	---

KOULUTUSINFO ti 26.11.2024 klo 10-10:45

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

[Lue lisää ja ilmoittaudu infoon](#)

Lisätietoa koulutuksesta

Koulutuksen aikana kehität liiketoimintaasi ja työskentelytapaasi suunnitelmallisesti. Saat myös osaamista yrityksessä työskentelevien työntekijöiden/yrittäjien perehdyttämiseen, ohjaamiseen ja sitouttamiseen. Painopisteenä koulutuksessa on opiskeltavien asioiden käytännönläheinen soveltaminen omaan työhön ja osaamisen kehittämiseen.

Koulutus soveltuu hius- tai kauneudenhoitoalalla toimivalle yrittäjille, joiden liikkeessä työskentelee myös muita (työntekijät, sopimusyrittäjät, vuokratuolilaiset) tai yksinyrittäjille, jotka tulevaisuudessa suunnittelevat laajentavansa toimintaansa.

Tutkinnossa voit valita eri suuntautumismahdollisuuksia, esim. myynnin ja asiakaspalvelun tai markkinointiviestinnän toimeksiannon ja tähän lisäksi esihenkilövalmiuksia edistäviä opintoja tai verkkosivujen kehittämistä asiakaslähtöisesti.

Tutkinto suoritetaan oman työn ohessa ja saat siitä virallisen tutkintotodistuksen. Koulutuksen alussa kartoitetaan tämänhetkinen osaamisesi ja ammatillinen kokemuksesi, ja niiden pohjalta sinulle laaditaan henkilökohtainen opiskeluohjelma.

Koulutus on suunniteltu yhteistyössä Suomen Hiusyrittäjät ry:n ja Suomen Kosmetologien Yhdistyksen kanssa.

Koulutuksesta sanottua:

"Päivän vetäjä oli äärimmäisen selkeä ja ammattitaitoinen kouluttaja. On erittäin mielenkiintoista kuunnella luentoa ja ottaa asiat suoraan omaan käytäntöön."

"Päivä oli antoisa ja huippu mielenkiintoinen. Kouluttaja haastoi hyvin ja jokainen hetki piti hyvin otteessaan."

"Koulutuspäivä oli taas tosi antoisa, asia sitä mitä piti ja henki ryhmän kesken hyvä."

 [Tulosta / tallenna \(PDF\)](#)

Laajuus

Koulutuksen kesto 12-16 kk.
Koulutuspäivien määrä riippuu sinulle henkilökohtaistetusta opiskelusuunnitelmasta ja valinnaisista tutkinnon osistasi. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä.

Koulutuspäivät

10.2.2025 koulutuspäivä järjestetään Espoossa. Loput koulutuspäivät etänä.

"Päivä oli hyödyllinen, opiskelijat fiksuja, kaikki huomioonottavia. Kouluttaja tosi hyvä ja innostava. Innolla odotan jo seuraavaa päivää."



Koulutuksen sisältö

Koulutukseen sisältyy oppimista omalla työpaikalla sekä opiskelua verkossa että koulutuspäivillä. Oppimistehtävien avulla sovellet koulutuspäivissä opiskeltua omaan työhösi. Opiskelu edellyttää oman osaamisen näyttämistä ja arviointia työpaikalla.

Koulutuksen aiheita

Kaikille yhteinen tutkinnon osa:

Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen (30 osp)

Menesty muutoksessa

- Maailma muuttuu – oma toimintaympäristö, megatrendit ja miten varaudut muutokseen
- Oma brändini ja asiakaslupaus: kilpailuedun rakentaminen markkinoilla
- Kannattavan toiminnan periaatteet: kustannusrakenne, kustannustehokkuus
- Tuloksellisen toiminnan suunnittelu ja seuranta

Valinnaiset tutkinnon osat 1, valitaan yksi:

Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen (60osp)

Myynnin kehittäminen asiakaslähtöisesti

- Suunnitelmallinen myynti- ja asiakaspalvelutyö: prosessi
- Asiakas, asiakaskokemus ja asiakkuuksien kehittäminen
- Myynnin tuloksellisuus ja seuranta

TAI

Markkinointiviestinnän toimeksianto (60osp)

Yrityksen digi- ja somemarkkinointi

- Markkinoinnin trendit ja mahdollisuudet yrittäjälle
- Asiakasprofiilit ja asiakaspolku suunnittelun apuna
- Kanavavalinnat ja asiakkaan tavoittaminen verkossa
- Asiakasta sitouttavat sisällöt
- Digimainonta: Metan ja Googlen työkalut haltuun
- Tekoälyn hyödyntäminen markkinointiviestinnässä

Valinnaiset tutkinnon osat 2, valitaan yksi:

Lähiesihenkilönä toimiminen (70 osp)

Yhdessä kohti tavoitetta: tiimin johtaminen ja motivointi

- Rekrytointi ja työntekijäsuhteet
- Työn ohjaus ja perehdyttäminen
- Strategiasta toiminnaksi ja tulokseksi: toimintasuunnitelmat, aikataulut, mittarit
- Erilaisten ihmisten johtaminen ja motivointi
- Oma työhyvinvointi

TAI

Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu (60 osp)

Verkkosivujen rakentaminen asiakaslähtöisesti

- Miten yrityksen, palvelun tai tuotteen sijoitusta voi nostaa Googlen hakukoneessa.
- Etusivu ja laskeutumissivun hakukoneoptimointi, linkit, kuvat ja tekstit sivulla.
- Paikallinen näkyvyys Google Business –tilin avulla
- Asiakasyymmärryksen syventäminen ja sivun testaus asiakkailla.
- Asiakaskokemuksen kehittämisen työkalupakki.

TAI

Tapahtumatuotanto (60 osp)

Miten rakentaa tuottava tapahtuma

- Yrityksen tavoitteita edistävän tapahtuman ideointi ja suunnittelu
- Vastuulliset tapahtumat
- Tapahtuman viestintä ja markkinointi

- Iapantumet verkossa

+ 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.

Jokaisessa tutkinnossa on omat vaatimuksensa ammatilliselle osaamiselle. Tutustu liiketoiminnan ammattitutkinnossa vaadittavaan osaamiseen [Opetushallituksen sivuilla](#).

Tutkinnon rakenne Liiketoiminnan ammattitutkinto, myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala 150 osp

Kaikille osaamisaloille yhteinen tutkinnon osa:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen 30 osp

Valinnaiset tutkinnon osat 1, valitaan yksi:

- Markkinointiviestinnän toimeksianto 60 osp
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen 60 osp

Valinnaiset tutkinnon osat 2, valitaan yksi:

- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu 60 osp
- Lähiesimiehenä toimiminen 70 osp
- Tutkinnon osa tai osat toisesta ammatillisesta perustutkinnosta, ammattitutkinnosta tai erikoisammattitutkinnosta 20–60 osp

+ MAKSU JA EHDOT

Maksu ja ehdot

Tutkinnon hinta on 860 €. Mikäli toimit yrittäjänä 1–2 henkilöä työllistävässä yrityksessä, hinta on 400 €. Koulutus on mahdollista opiskella myös oppisopimuskoulutuksena, jolloin se on maksuton.

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. Rastor-instituutin oppisopimuskoulutus on maksutonta. Kysy meiltä lisää!

+ OPPISOPIMUS

Oppisopimus

Tutkinnon hinta on 860 €. Mikäli toimit yrittäjänä 1–2 henkilöä työllistävässä yrityksessä, hinta on 400 €. Koulutus on mahdollista opiskella myös oppisopimuskoulutuksena, jolloin se on maksuton.

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 ammatitaitoinen **työpaikkaohjaaja**.

Myös yrittäjänä toimivalle voidaan tehdä oppisopimus. Oppisopimuskoulutus sopii kaiken ikäisille.

Tutkinnon suorittaminen oppisopimuksella

1. Ilmoittaudu koulutukseen. Valitse ilmoittautumislomakkeen maksuvaihtoehtoissa: "Haen oppisopimuskoulutukseen".
2. Otamme sinuun yhteyttä ja selvitämme mahdollisuutesi oppisopimukseen.
3. Sinulle laaditaan henkilökohtainen osaamisen kehittämissuunnitelma.
4. Solmimme työnantajasi ja sinun kanssasi oppisopimuksen.

Kysy lisää koulutuksen yhteyshenkilöltä!

Lue: [Usein kysyttyä oppisopimuskoulutuksesta.](#)

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Tia Nurminen

osaamispäällikkö

tia.nurminen@rastorinst.fi

[040 768 2009](tel:0407682009)

Rastor
instituutti 
www.rastorinst.fi