

# B2B-myynti – liiketoiminnan ammattitutkinto

ETÄOPISKELU 	OPETUSHALLITUKSEN VIRALLINEN AMMATILLINEN TUTKINTO	KOULUTUKSEN KESTO 10 KK
---	---	-------------------------

Haluatko saada käyttöösi parhaat vinkit ja työkalut, joilla menestyt B2B-myyntissä? Ota haltuun digitaalisen myynnin kanavat ja tekoälyn tarjoamat mahdollisuudet, jotka helpottavat arkeasi ja tehostavat tuloksiasi. Koulutuksessamme teet konkreettisen myytisuunnitelman, joka vie työsi uudelle tasolle.

Alkaa

Ilmoittaudu  
viimeistään

 ETÄKOULUTUS 25.3.2025 4.3.2025

Hinta €	860	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 infoon!

## B2B-myyntin ammattilaisten oma koulutus

Koulutus tarjoaa napakassa paketissa konkreettiset työkalut ja strategiat, joiden avulla teet tuloksellista myyntiä. Opit käyttämään myyntiä edistäviä työkaluja ja järjestelmiä ja syvennät asiakasyymmärrystäsi myynnin eri vaiheissa.

Koulutuksen aikana teet **voittavan myynnin pelikirjan**, joka antaa raamit myyntityöllesi. Myynnin pelikirja on opas, joka kokoaa yhteen parhaat käytännöt, asiakasprofiilit, myyntiprosessin sekä viestintä- ja kysymystekniikat, jotka tukevat omaa myyntityötäsi.

### Koulutuksen hyödyt

- Syvennät liiketoimintaymmärrystäsi ja tunnistat yrityksen kannattavuuden keskeiset tekijät.
- Opit suunnittelemaan tuloksellista myyntiä.
- Päivität myyntiprosessin vastaamaan nykyasiakkaan ostoprosessia.
- Ymmärrät asiakaskokemuksen merkityksen osana myyntityötä.
- Otat haltuun arjen B2B-myyntityössä testattuja työkaluja, joita hyödynnät asiakaskohtaamisissa kasvotusten tai verkossa.
- Sovellat uusia taitoja myyntityöhösi jo koulutuksen aikana.

Valinnaisissa opinnoissa perehdyt oman tarpeesi mukaan ratkaisumyyntiin, projektinhallintaan tai asiakaskokemuksen kehittämiseen ja palvelumuotoiluun.

Liiketoiminnan ammattitutkinto on virallinen todistus myyntiosaamisestasi. Se auttaa sinua etenemään urallasi ja avaa ovia jatkokoulutuspaikkoihin, saat esim. hakukelpoisuuden korkeakouluopintoihin.

Koulutus on suunniteltu B2B-myyntin ja asiakkuuksien ammattilaisille, jotka haluavat kehittää osaamistaan vastaamaan liiketoimintaympäristön muuttuvia vaatimuksia.

 Tulosta / tallenna (PDF)

### Laajuus

Tutkinnon suunniteltu kesto on 10 kk. Siihen sisältyy 5-10 etäkoulutuspäivää (4-6 h/pv), omaan työhön sovellettavia harjoitustehtäviä sekä itsenäistä verkko-opiskelua. Koulutuspäivien määrä vaihtelee henkilökohtaisen opiskelusuunnitelman ja kurssivalintojesi mukaisesti. Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä.



### Koulutuksen sisältö

#### KAIKILLE YHTEISET TUTKINNON OSAT

##### 1. Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen

###### Organisaatio ja toimintaympäristö -verkkokurssi

Kurssilla perehdyt organisaatioiden kannattavan toiminnan periaatteisiin, analysoit oman organisaatiosi toimintaympäristöä ja kilpailutilannetta sekä perehdyt keskeisiin talouden tunnuslukuihin.

###### Markkinoinnin ja asiakaspalvelun lainsäädäntö -verkkokurssi

Perehdyt markkinointiviestintään ja kuluttajansuojaan sekä tietosuojaan liittyvään lainsäädäntöön.

###### Kannattava ja tuloksellinen liiketoiminta -kurssi, 1 koulutuspäivä

Kurssilla tulevat tutuksi liiketoiminnan kannattavuuteen liittyvät peruskäsitteet, joiden ymmärtäminen on olennaista myyntityössä ja jotka tukevat siinä onnistumista.

##### 2. Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen

Tutkinnon osa sisältää yhden laajan kurssin, jossa on 4 etäkoulutuspäivää arkisin kello 9–15, verkkomateriaaleja ja pohdintatehtäviä.

- asiakasprofiilit, asiakaskäyttäytyminen ja asiakaskokemus
- asiakashankintastrategia, myynnin suunnittelu ja myynnin pelikirja
- myynnin jälkitoimet – asiakastyytyväisyyden varmistaminen ja asiakkuuksien hoito
- myynnin ja markkinoinnin yhdistäminen – CRM ja myynnin ja markkinoinnin automatisointi, teknologian hyödyntäminen ja tekoälybotit myynnin toteuttamisen tukena

Oppimasi pohjalta teet henkilökohtaisen myyntisuunnitelman ja myynnin pelikirjan, joita voit hyödyntää myös osana tutkinnon näyttötehtävää.

#### VALINNAISET TUTKINNON OSAT

Valitse yksi seuraavista vaihtoehdoista:

##### 1.Ratkaisumyynti, 2 pv

- ratkaisumyynti, asiakaskohtaaminen ja ratkaisumyynnin prosessit eri kanavissa

##### 2.Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu, 2 pv

Asiakaskokemus ja palvelumuotoilu -kurssi

- verkkomateriaali asiakaskokemuksen ja palvelumuotoilun tärkeimmistä menetelmistä
- palvelumuotoilun prosessi, asiakasymmärryksen ja empatian kehittäminen sekä idean tai prototyypin kiteyttäminen ja testaaminen.
- verkkomateriaaleja ja harjoituksia

##### 3.Tapahtumatuotanto

Onnistunut tapahtuma -kurssi, 1 pv

- tavoitteellisen tapahtuman suunnittelun verkkomateriaali
- oma tapahtumasuunnitelma.

##### 4.Projektinhallinta

Projektinhallinta -kurssi, 2 x ½ pv

- projektinhallinnan perusteiden verkkokurssi.
- oman projektin suunnittelu ja toteutus.



### Koulutuksen suorittaminen

Suoritat kaikki koulutusosiot verkossa. Lisäksi opiskelet omaa työtäsi tehden, työn ohessa.

Liiketoiminnan ammattitutkinto on Opetushallituksen virallinen ammattillinen tutkinto, jossa vaadittava osaaminen näytetään käytännön työtehtävissä. Henkilökohtainen tutkintopolkusi valitaan sen mukaisesti, mitä työtehtäviä pääset omalla työpaikallasi tekemään. Jokaisessa tutkinnossa on omat vaatimuksensa ammatilliselle osaamiselle. Tutustu liiketoiminnan ammattitutkinnossa vaadittavaan osaamiseen [Opetushallituksen sivuilla](#).

## Tutkinnon rakenne

### Liiketoiminnan ammattitutkinto, myynnin osaamisala 150 osp

Yhteiset tutkinnon osat:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen 30 osp
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen 60 osp

Valinnaiset tutkinnon osat, valitaan yksi:

- Ratkaisumyynti 60 osp
- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu 60 osp
- Projektinhallinta 60 osp
- Tapahtumatuotanto 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. Rastor-instituutin oppisopimuskoulutus on maksutonta. 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



**Kaisa Tolppanen**  
osaamispäällikkö  
[kaisa.tolppanen@rastorinst.fi](mailto:kaisa.tolppanen@rastorinst.fi)  
[050 579 1007](tel:0505791007)

←

▶

→

Ensimmäinen koulutus, missä kaikki case ja harjoitukset oli yhdistetty saumattomasti työelämään! **KATSO VIDEO!**

**Samuli Karjula,**  
toimitusjohtaja, Satokausikalenteri

**Rastor**  
**instituutti**

[www.rastorinst.fi](http://www.rastorinst.fi)