

Ohjaus

Lähiopiskelupäivät
Helsinki Sales Academyssä

- Käytännön asiat ja opiskelun aloitus, oppimisympäristöt
- Opiskelussa käytössä nykyaikaiset sähköiset järjestelmät, kuten CRM, markkinoinnin automaatio- sekä soitto- ja varausjärjestelmä.
- Myyntiprosessi, ammattitaitoinen myyntityö

7. - 8.2.2019

Ohjaus

Lähiopiskelupäivät
Helsinki Sales Academyssä

- Visuaalinen työkalupakki
- Tuote-, ratkaisu- vai arvomyynti
- Asiakkaan löytäminen

25. – 26.2.2019

Ohjaus

Lähiopiskelupäivät
Helsinki Sales Academyssä

- Projektien päätöstoimet
- Valmistuminen

29.3.2019

Opiskelu ja ohjaus ja mentorointikeskustelut verkko-oppimisympäristössä ja työssä
- Henkilökohtaisen osaamisen kehittämissuunnitelman (HOKS) mukaan

Näytöt, osaamisen arviointi työssä

Ohjaus

9.2.-29.3.2019