

# Sales Career -myyntikoulutus

## Sisältö ja toteutussuunnitelma

### Lähiopiskelupäivät

- Käytännön asiat ja opiskelun aloitus, oppimisympäristöt
- Opiskelussa käytössä nykyiset sähköiset järjestelmät, kuten markkinoinnin automaatio-, sähköiset varausjärjestelmät.
- Myyntiprosessi, ammattitaitoinen myyntityö
- Asiakkaan löytäminen
- Tarjousten tekeminen
- Hinnoittelu

Vko 38: 2 lähipäivää Helsinki Sales Academyssa  
To-pe 19. – 20.9.2019  
klo 9.00 – 16.00

### ohjaus

#### Lähiopiskelupäivä

- Visuaalinen työkalupakki
- Tuote-, ratkaisu- vai arvomyynti
- Esillepanot
- Tuote-esittelyt

Vko 41: 1 pv Helsinki Sales Academyssa  
pe 11.10.2019  
klo 9.00 – 16.00

### ohjaus

#### Lähiopiskelupäivä

- Myynnin kannattavuus
- Asiakastyytyväisyyden varmistaminen (myös reklamaatiot, myynnin säädökset)

Vko 43: 1 pv Helsinki Sales Academyssa  
to 24.10.2019  
klo 9.00 – 16.00

Näytöt (osaamisen arviointi työtehtävissä) ja arviointikeskustelut

Viikolla 45-46  
- Suunnitellaan opiskelijan ja työpaikan edustajan kanssa

### ohjaus

Käytännön opiskelua viikoilla 37 - 45

- **joko** täysipäiväisesti Helsinki Sales Academyssa asiakasprojekteissa tiistaisin, keskiviikkoisin ja torstaisin klo 9.00 – 16.00
- **tai** omissa myyntitehtävissä (voit osallistua myös työskentelyyn Helsinki Sales Academyssä > sovitaan henkilökohtaiseen osaamisen kehittämissuunnitelmaa tehtäessä)

Opiskelua verkko-oppimisympäristöissä

### ohjaus

Päätös