



LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto Myynnin ja
markkinointiviestinnän osaamisala
22.3.2023–11.4.2024 Kokkola

LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

22.3.2023–11.4.2024 | KOKKOLA

Mistä tiedät mitä asiakas oikeasti haluaa? Suurin osa yrityksistä kertoo olevansa asiakaslähtöinen. Miten tämä näkyy Teidän organisaation myynnin johtamisessa?

Myynnin johtaminen on oppimisprosessi, mihin MIF tarjoaa parasta osaamistaan vuosikymmenten kokemuksella. Koulutus valmistaa viralliseen tutkintoon, jossa osaaminen osoitetaan koulutuksen yhteydessä oman työn ja organisaation lähtökohdista. Opiskelija suorittaa tutkinnon suunnittelemalla, hoitamalla, kehittämällä ja seuraamalla oman vastuualueensa myynti- ja markkinointitoimintaa.

HYÖDYT JA TAVOITTEET

Koulutuksen tavoitteena on kehittää osallistujan myynnin ja markkinoinnin osaamista ja siten edistää yrityksen menestymistä markkinoilla.

Koulutus edistää osallistujan

- valmiuksia suunnitella ja toteuttaa yrityksen markkinointi- ja myyntitoimintaa
- taitoja neuvotella ja solmia organisaatioiden välisiä sopimuksia
- osaamista soveltaa sosiaalista mediaa
- kykyä johtaa kumppanuusverkostoa

KOULUTUS SOPII SINULLE, JOKA

- toimit vastuullisissa myynnin ja markkinoinnin tehtävissä
- vastaat itsenäisesti joko koko organisaation, tuotteen, tuoteryhmän tai markkina-alueen toiminnasta tai niitä tukevista toiminnoista
- omaat kokemusta myynnin ja markkinoinnin tehtävistä ja haluat sertifoida osaamisesi

Lisätiedot:

Merja Parkkila, p. 050 344 1306
merja.parkkila@mif.fi

TEEMAT

- vastuualueen strateginen asiakkuusjohtaminen
- toimivan markkinointi- ja myyntisuunnitelman laatiminen
- markkinoinnin ja myynnin suunnittelu, toteutus, seuranta ja kehittäminen
- myynnin toteuttaminen ja markkinatiedon merkitys
- myynti- ja markkinointiprosessien kehittäminen ja Lean-filosofia asiakastyössä
- digitaalisuus ja sosiaalinen media kaupan edistämiseksi
- myyntitiimin rakentaminen ja johtajuusosaaminen
- kauppa- ja kumppanuussopimukset
- kaupan maksuliikenne ja rahoitusjärjestelyt
- budjetointi ja kannattavuus
- palvelumuotoilu, tuotteistaminen ja asiakasarvon tuottaminen sekä brändin rakentaminen

KOULUTUSPAIKKA

Kokkolassa viisi koulutuspäivää ja kuusi etäkoulutuspäivää.

HINTA JA HAKEUTUMINEN

Koulutus voidaan toteuttaa oppisopimuskoulutuksena, mikäli edellytykset täyttyvät, jolloin se on pääosin maksuton. Opiskelijamaksu määräytyy kunkin alueen koulutuksen järjestäjän käytännön mukaan. MIF auttaa oppisopimusten haussa.

Haku aika on käynnissä ja jatkuu 24.2.2023 saakka.

SATSAA MENESTYKSEEN – HAE MUKAAN NYT!

Soita ja kysy lisää: Merja Parkkila, p. 050 344 1306



Me MIFissä haluamme mahdollistaa urallasi etenemisen ja ammatissasi kehittymisen. Kehitämme osaamistasi tarjoamalla työelämässä korkealle arvostettuja koulutus- ja kehittämisratkaisuja. Opiskelu meillä on helppoa, se onnistuu joustavasti työn ohessa. Mahdollisia oppimisreittejä on monia. Mitä sinä haluaisit oppia? Tutustu: mif.fi/mif-tutkinnot/