



LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

Myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala
15.5.2023–30.9.2024 | Helsinki

LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

15.5.2023–30.9.2024 | HELSINKI

Tiedätkö mitä asiakas oikeasti haluaa ja kuinka tavoitat hänet tehokkaasti nopeasti muuttuvassa maailmassa ja sen digitaalisissa kanavissa?

Suurin osa yrityksistä kertoo olevansa asiakaslähtöisiä. Miten tämä näkyy organisaationne markkinointiviestinnässä ja myynnin johtamisessa?

Menestyksenkäs myynnin ja markkinointiviestinnän johtaminen edellyttää jatkuvaa oppimista ja kehittämistä. Tämä ohjelma on suunniteltu juuri tämän tavoitteen saavuttamiseksi

Ohjelma sisältää sekä henkilökohtaista tukea että yhdessä oppimista eri alojen asiantuntijoiden kanssa, jotka haastavat näkemään oman työn uusista näkökulmista. Yhteiset inspiraatiopäivät (12 pv) jaksottuvat noin puolentoista vuoden ajalle.

KENELLE TUTKINTO SOVELTUU?

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto sopii sinulle, joka

- toimit vastuullisissa myynnin ja markkinoinnin tehtävissä tai olet juuri siirtymässä niihin
- vastaat itsenäisesti joko koko organisaation, tuotteen, tuoteryhmän tai markkina-alueen myynnistä tai markkinointiviestinnästä, tai niitä tukevista toiminnoista
- omaat kokemusta myynnin ja markkinoinnin tehtävistä ja haluat sertifioida osaamisesi.

KOULUTUKSEN HYÖDYT

Koulutuksen tavoitteena on kehittää osallistujan myynnin ja markkinointiviestinnän osaamista ja siten edistää yrityksen menestymistä markkinoilla. Tutkinnon vaatiman osaamisen osoitat käytännön työtehtävissäsi, joiden kautta kehität vastualueesi liiketoimintaa.

- Suunnittelet, toteutat ja kehität yrityksen markkinointi- ja myyntitoimintaa asiakaslähtöisesti ja monikanavaisesti.
- Analysoit ja arvioit muuttuvaa toimintaympäristöä ja sen aiheuttamia muutostarpeita .

Lisätiedot:

Merja Parkkila

050 344 1306, merja.parkkila@mif.fi

- Tunnistat kehittämiseen tarvittavia yhteistyötahoja.
- Tehostat sisäisiä toimintoja ja ohjaat kehittämistä aktiivisen palautetiedon avulla.
- Sitoutat ja viestit myynnin ja markkinoinnin tavoitteista, tehtävistä ja tuloksista selkeästi ja motivoivasti.
- Suunnittelet ja toteutat strategiaa tukevan, tuloksellisen asiakkuuksien hoitomallin.
- Seuraat, sovellat ja kehität digitaalisen asiakasviestinnän vaikuttavuutta.
- Suoritat virallisen erikoisammattitutkinnon oman työn kehittämisen kautta.
- Pääset verkostoitumaan ja hyödyntämään MIF:in myynnin ja markkinointiviestinnän osaajaverkostoa.

KOULUTTAJAT

Kouluttajina toimivat MIFin arvostetut asiantuntijat.

KOULUTUSPAIKKA

Mannerheimintie 15, 00100 Helsinki.

HINTA JA HAKEUTUMINEN

Koulutus toteutetaan oppisopimuskoulutuksena, jolloin ohjelma on osallistujille maksuton. Ohjelma järjestetään yhteistyössä Stadin ammatti- ja aikuisopiston kanssa.

Haku-aika on käynnissä ja jatkuu 27.4.2023 saakka.

SATSAA MENESTYKSEEN – HAE MUKAAN NYT!

Soita ja kysy lisää: Merja Parkkila, 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/