



LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

Myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala
29.11.2024–15.12.2025 | Uusimaa

LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

29.11.2024–15.12.2025 | UUSIMAA

Haluatko edistää oman organisaati-
osi menestystä ja oppia lisää kehittä-
mällä ja johtamalla myynnin ja mark-
kinoinnin toimintatapoja omassa
organisaatiossasi?

Ohjelma soveltuu sinulle, jos olet kiinnostunut vahvista-
maan ja kehittämään omaa sekä organisaatiosi myynnin ja
markkinointiviestinnän osaamista arjen toiminnan tasolla.

Toimit tällä hetkellä vastuullisissa myynnin ja markkinoinnin
johtamisen tehtävissä, niitä tukevissa toiminnoissa tai olet
juuri siirtymässä näihin tehtäviin. Ohjelma sopii yksityi-
sen, kolmannen sektorin ja julkisen puolen organisaatioissa
työskenteleville sekä yrittäjille.

OHJELMAN TAVOITTEET JA AIHEALUEET

Ohjelman tavoitteena on kehittyä sekä johtajana että oman
työn asiantuntijana ohjelman alussa henkilökohtaisesti
kanssasi määritettävillä painopistealueilla. Liiketoiminnan
suunnittelun ja toteuttamisen yleistaitojen lisäksi valitset
kaksi, oman työsi kannalta keskeistä kehittämisaluetta.

Voit keskittyä asiakkuusmarkkinointiin, brändin kehittämi-
seen, digitaaliseen markkinointiviestintään tai digitaaliseen
myynnin kehittämiseen, markkinointiviestinnän suunnit-
teluun ja kehittämiseen, myynnin johtamiseen tai vaikka
yksikkösi myyntityöhön ja valikoiman kehittämiseen.

Sinä päätät, mikä on sinulle ja organisaatiolle tärkeää. Me
autamme sinua tavoitteesi saavuttamisessa tarjoamalla eri-
laisia johtamisen sekä myynnin ja markkinoinnin asiantunti-
joiden vetämiä inspiroivia päiviä, vertaisoppimista kollegoi-
den kanssa sekä henkilökohtaista tukea.

KÄYTÄNNÖNLÄHEISTÄ OPISKELUA JA KEHITTÄMISTÄ SAMAAAN AIKAAN

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto eroaa esimerkiksi
perinteisistä korkeakouluopinnoista sen vahvan käytännön
painotuksen vuoksi. Tenttien, teoreettisten opintojen ja
erillisen lopputyön sijaan sovellat oppimaasi koko ohjelman

Lisätiedot:

Liisa Hienonen

050 471 3004

liisa.hienonen@mif.fi

ajan omissa työssäsi, yhdessä työpaikkaohjaajasi kanssa
määriteltävien tavoitteiden kautta. Tutkinnon vaatiman
osaamisen osoitat käytännön työtehtävissäsi, joiden kautta
kehität vastuualueesi liiketoimintaa.

OHJELMAN AIKANA

- suunnittelet, kehität ja johdat yrityksen tai organisaation
markkinointi- ja myyntitoimintaa asiakaslähtöisesti ja
monikanavaisesti
- myynnin johtajana analysoit ja arvioit muuttuvaa
toimintaympäristöä ja sen aikaansaamia muutostarpeita
- tunnistat kehittämiseen tarvittavia yhteistyötahoja
- tehostat sisäisiä toimintoja ja ohjaat kehittämistä
- sitoutat ja viestit myynnin ja markkinoinnin tavoitteista,
tehtävistä ja tuloksista selkeästi ja motivoivasti
- seuraat, sovellat ja kehität digitaalisen viestinnän
vaikuttavuutta
- kehityt itse johtajana, koulutusohjelman alussa tehdään
360-johtajuuden tai yhteistyökäyttäytymisen arviointi.

HINTA JA HAKU

Koulutus toteutetaan oppisopimuskoulutuksena, jolloin
ohjelma on osallistujille maksuton.

Ohjelma järjestetään yhteistyössä Stadin AO:n kanssa.

Hae mukaan viimeistään **18.11.2024**.

SATSAA MENESTYKSEEN – HAE MUKAAN!

Soita ja kysy lisää:

Liisa Hienonen, 050 471 3004, liisa.hienonen@mif.fi

professio GROUP

professio

MIF

tieturi

BIG BUSINESS
INSIGHT
GROUP

MIF on osa Professio Groupia. 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/amatilliset-tutkinnot/