

# Vahvista sähköisen markkinoinnin osaamistasi (Liiketoiminnan ammattitutkinto)

## Oppilaitos:

Aikuiskoulutusosasto ja oppisopimustoimisto

## HAE KOULUTUKSEEN

### KYSY LISÄÄ:

koulutuspäällikkö Susanna Pirttinen  
044 560 4518  
susanna.pirttinen(at)sasky.fi

tai

opetusjaksojen sisällöt Suvi Ahola  
050 546 4190  
suvi.ahola(at)nordicmarketing.fi

### HAKU:

Koulutukseen haku kolme kertaa vuodessa.  
Seuraava haku on helmikuussa 5.2.2020 alkavaan valmennuskokonaisuuteen. Hae 17.1.2020 mennessä.

**Online-info** ennen haun päättymistä 13.11. klo 10-12, ilmoittaudu infoon susanna.pirttinen(at)sasky.fi 11.11. mennessä.

Koulutuksen tavoitteena on vahvistaa ja kehittää erityisesti digitaalisen myynnin ja markkinoinnin parissa työskentelevien osaamista. Koulutuksen teemoja ovat asiakaslähtöinen myynti ja markkinointi, asiakashankinta, asiakasryhmien tunnistaminen, palveluiden kehittäminen, digitaalisen myynnin jakelukanavat, digitaalisen markkinoinnin ja myynnin mittaaminen ja kehittäminen, myynnin ja asiakaspalvelutyön tuloksellisuuden arviointi.

Liiketoiminnan ammattitutkinto 150 osp koostuu pakollisesta liiketoiminnan tehtävissä toimiminen -osasta sekä kahdesta valinnaisesta tutkinnon osasta, katso lisää [≥ tutkinnonperuste liiketoiminnan ammattitutkinto](#) tai [www.opintopolku.fi](http://www.opintopolku.fi)

Tutkintokoulutus toteutetaan yhteistyössä Nordic Marketingin liiketoiminnan kehittämisen ammattilaisten kanssa. Koulutus muodostuu neljästä jaksosta, jotka koostuvat omatoimisesta verkko-opiskelusta, lähiopetuksesta Tampereella, omassa työssä oppimisesta sekä tehtävistä omien tavoitteiden mukaisesti. Jokaisen jakson alussa on erillinen aloituslähipäivä uusille mukaan tuleville opiskelijoille.

## KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Aloituspäivä 5.2.2020 lähi- ja verkkototeutuksena. Omatoiminen verkko-opiskelu: HELMI - MAALISKUUN AIKANA

### **JAKSO 1: SÄHKÖISEN MARKKINOINNIN STRATEGIA JA MARKKINOINNIN SUUNNITTELU** omatoiminen verkko-opiskelu

Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen (30 osp) | Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu (60 osp)

- Asiakaslähtöisen digitaalisen markkinoinnin strateginen suunnittelu (b2b, b2c)
- Tuloksellinen toiminnan suunnittelu, tavoitteet, mitattavuus ja seuranta
- Asiakasryhmien tunnistaminen ja segmentointi
- Markkinointisuunnitelman laatiminen
- Kärkiviestien, sisältöjen ja kanavien tunnistaminen

Aloituspäivä 15.4.2020 (vain uusille opiskelijoille) ja muut lähipäivät: 5.-6.5.2020

### **JAKSO 2: ASIAKASLÄHTÖINEN MYYNTI JA PALVELUMUOTOILU VERKOSSA** Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu (60 osp)

- Oman suoramyynnin kehittäminen, verkkokauppa ja verkkosivusto
- Uusiasiakashankinta ja asiakkuuksien hallinta (CRM)
- Digitaalisen asiakaskokemuksen ja ostettavuuden kehittäminen (esim. asiakkaan ostokokemus ja palvelupolut)

- Digitaalisen myynnin ja markkinoinnin jakelukanavat
- Myynti- ja markkinointitoimintojen mittaaminen ja kehittäminen
- Digitaaliset liiketoimintaa säätelevät lait ja asetukset (mm. Tietosuojalaki)

Aloituspäivä 2.9.2020 (vain uusille opiskelijoille) ja muut lähipäivät: 22.-23.9.2020

### **JAKSO 3: ASIAKASHANKINTA VERKOSSA JA DIGITAALINEN ASIAKASPALVELU**

Asiakashankinta (60 osp)

- Digitaalinen löydettävyys ja saavutettavuus
- Ansaitun ja ostetun median hyödyntäminen (hakukoneoptimointi ja hakusanamainonta)  
Suosittelu- ja vaikuttajamarkkinoinnin hyödyntäminen
- Digitaalisen asiakaspalvelun organisointi ja asiakkaan kuuntelu ja palautteen kerääminen
- Mittaaminen, seuranta, analytiikka (mm. Google Analytics)

Aloituspäivä 4.11.2020 (vain uusille opiskelijoille) ja muut lähipäivät: 24.-25.11.2020

### **JAKSO 4: SOSIAALINEN MEDIA JA SISÄLTÖMARKKINOINTI ASIAKASHANKINNAN KEINOINA**

Asiakashankinta (60 osp) | Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu (60 osp)

- Sisältömarkkinoinnin keinot ja hyödyntäminen tuotteiden myynnissä
- Digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median kanavat ja niiden hyödyntäminen
- Tehokkaiden digitaalisten markkinointikampanjoiden suunnittelu, toteuttaminen ja tulosten mittaaminen

Koulutus toteutetaan vain oppisopimuksella. Oppisopimuskoulutuksessa oppiminen tapahtuu pääosin työpaikalla käytännön työtehtävien yhteydessä järjestettävänä koulutuksena, jota täydennetään tarvittaessa muissa oppimisympäristöissä tapahtuvalla osaamisen hankkimisella. Oppisopimus perustuu määräaikaiseen, vähintään 25 viikkotuntia sisältävään työsopimukseen ja sen aikana maksetaan työehtosopimuksen mukaista palkkaa. Sopimus voidaan tehdä myös yrittäjälle. Oppisopimuskoulutus on pääosin maksutonta. Työnantajan edellytetään nimeävän opiskelijalle työpaikkaohjaajan ja yrittäjä hankkii itselleen mentorin. Tutkinnon perusteissa edellytetty osaaminen osoitetaan aidoissa työelämän ympäristöissä henkilökohtaisen suunnitelman mukaisesti. Katso lisää [www.oppisopimus.fi](http://www.oppisopimus.fi)



Jokaiselle opiskelijalle laaditaan henkilökohtainen osaamisen kehittämissuunnitelma HOKS. Siinä määritellään koulutuksen kesto, valittavat tutkinnon osat sekä suunnitelma puuttuvan ammattitaidon hankkimiseksi. Opiskelijan aiemmin hankittu osaaminen huomioidaan suunnittelussa. Koulutus kestää 1 – 1,5 vuotta.



**LISÄKOULUTUKSIA ALV. 0 %**