

Digitaalisen markkinoinnin ja myynnin koulutusohjelma

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto – myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisala

26.11.2020-28.2.2022

Tehokkaat toimintatavat ja työkalut digitaalisen markkinointiviestinnän ja myynnin toteutukseen

Liiketoiminnan erikoisammattitutkintokoulutus on tarkoitettu henkilöille, jotka työskentelevät tai omaavat kokemusta digitaalisen myynnin ja markkinoinnin tehtävistä ja haluavat kehittää ymmärrystään digitaalisen liiketoiminnan kokonaisvaltaisesta kehittämisestä. Koulutus sopii henkilöille, jotka haluavat työssään keskittyä erityisesti myynnin ja markkinoinnin johtamiseen, suunnitteluun ja toteuttamiseen sekä omaavat ymmärrystä internetin, mobiilin ja sosiaalisen median hyödyntämismahdollisuuksista.

Tutkinto koostuu kolmesta tutkinnonosasta:

- Vastuualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen
- Digitaalinen markkinointiviestintä
- Digitaalisen myynnin kehittäminen



Tutustu tarkemmin tutkinnon rakenteeseen:

[Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto](#)

Tavoite

Koulutuksen avulla luomme osallistujalle valmiuksia suunnitella ja toteuttaa liiketoimintalähtöistä digitaalista markkinointiviestintää sekä tuloksellista digitaalista myyntiä. Koulutuksen tavoitteena on kasvattaa osallistujan ymmärrystä digitaalisen markkinointiviestinnän sekä myynnin vaikuttavuuden seuraamisesta, mittaamisesta ja kehittämisestä.

Kenelle koulutus sopii?

Koulutus on tarkoitettu yrittäjille (yrittäjän oppisopimus) sekä työ- ja/tai virkasuhteessa toimiville henkilöille (normaali oppisopimus). Koulutus on suunniteltu työn ohessa toteutettavaksi. Koulutus tarjoaa työnantajalle erinomaisen mahdollisuuden kouluttaa omaa henkilökuntaa.

Koulutuksen sisältö

- Yrityksen manuaalinen ja digitaalinen ekosysteemi
- Digijohtaminen
- Isokuva yrityksen toiminnoista ja digitiekartta
- Digitaalisen markkinoinnin suunnitelma ja käytännön suunnittelu
- Markkinointiautomaatio avuksi
- Markkinointisuunnitelman toteuttaminen
- Verkkokaupan perustaminen ja asiakkaan kuuntelu
- Monikanavainen myynti ja tiedolla johtaminen

Toteutus

Koulutus toteutetaan oppisopimuksella, joka on osallistujalle sekä työnantajalle veloitukseton. Oppisopimuskoulutus on tarkoitettu joko työ- ja/tai virkasuhteessa oleville henkilöille tai yrittäjille (yrittäjän oppisopimus). Oppisopimusopiskelijan työaika on vähintään 25 h/viikko. Tutkintokoulutus koostuu lähiopetuksesta (aina myös etäosallistumismahdollisuus videon kautta), etäopetuksesta, omatoimisesta verkko-opiskelusta, pienryhmäohjauksesta sekä etätehtävistä ja työpaikalla oppimisesta normaaleissa työtehtävissä.

Paikka

Koulutuspäivät toteutetaan etä- ja/tai lähiopetuksena Tampereella. Koulutukseen voi osallistua myös etänä, sillä kaikki koulutuspäivät videoidaan. Videotallenteet ovat osallistujien käytössä koko koulutuksen ajan.

Koulutuksen järjestäjä

Koulutuksen järjestämisestä ja toteutuksesta vastaa SASKY koulutuskuntayhtymä.

Opetusjaksojen järjestäjä

Opetusjaksot toteutetaan yhteistyössä NordicMarketing Finlandin kanssa.

Haku

Haku viimeistään 23.10.2020 mennessä.

Täytä hakemus osoitteessa www.sasky.fi

Hakijoiden tietoja käsittelevät SASKY koulutuskuntayhtymä ja NordicMarketing Finland Oy.



Opetusjaksojen aiheet

Koulutuspäivien aikana perehdytään aiheeseen niin teorian kuin käytännön esimerkkien avulla ja työstetään aiheeseen liittyviä tehtäviä oman yrityksen tai toimenkuvan näkökulmasta. Lisäksi osallistujat perehtyvät päivien koulutusa aiheisiin ennakotehtävien avulla.

Koulutuspäivien lisäksi aiheita työstetään tarpeen mukaan henkilökohtaisessa tai pienryhmäohjauksessa. Koulutus on käytännönläheinen ja sisältää runsaasti konkreettisia esimerkkejä. Koulutus koostuu lähiopetuksesta (aina myös etäosallistumismahdollisuus videon kautta), etäopetuksesta sekä omatoimisesta verkko-opiskelusta. Koulutuspäivien kesto vaihtelee 3-7 tunnin välillä.

1. Vastuualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen

Yrityksen manuaalinen ja digitaalinen ekosysteemi (1 pv)

- Digitalisaation tuomat muutokset yritysten liiketoimintaan
- Yrityksen toimintaprosessin kuvaus sekä digitaalisen liiketoiminnan kehittämiskohteiden tunnistaminen
- Yrityksen digitaalinen ekosysteemi

Digijohtaminen (1 pv)

- Digitaalisen liiketoiminnan kokonaisvaltainen suunnittelu ja prosessi kohtainen johtaminen (HR, CRM, Talous, Markkinointi, Myynti, Kumppanusverkosto)
- Digitaalisen liiketoiminnan kehittämissuunnitelma, budjetointi, osaamisen varmistaminen, ohjelmistovalinnat ja rahoitusinstrumentit
- Harjoitustehtävän anto

ISOKUVA yrityksen toiminnoista ja digitiekartta (1 pv)

- Digitaalinen ekosysteemi ja ison kuvan hahmottaminen kehittämisen tueksi
- Harjoitustehtävän purku

2. Digitaalinen markkinointiviestintä

Digitaalisen markkinoinnin suunnitelma ja käytännön suunnittelu (1 pv)

- Digitaalisen markkinoinnin osa-alueet
- Kilpailija-analyysi
- Tavoitteellisen digitaalisen markkinoinnin toteuttaminen käytännössä – taktiset keinot
- Digitaalisen markkinoinnin tarkoituksen mukaiset tavoitteet ja toimenpiteiden seurantatyövälineet
- Digitaalisen markkinoinnin kiinteä kytkeminen myyntiin ja asiakkuushallintaan (Sales & CRM)
- Digitaalisen markkinoinnin budjetointi – mitä kaikki maksaa?

Markkinointiautomaatio avuksi (1 pv)

- Markkinointiautomaatio-ohjelmistot avuksi käytännön työhön
- Manuaalinen sisältötuotanto vs. automaattinen sisältötuotanto
- Mallipohjia ja vuosikellon työvälineitä käytäntöön ja harjoitustehtävän tekoon
- Esimerkkejä markkinointiautomaation tehokkuudesta
- Harjoitustehtävän anto

Markkinointisuunnitelman toteuttaminen (1 pv)

- Harjoitustehtävien läpikäynti ja käytännön harjoituksia

3. Digitaalisen myynnin kehittäminen

Verkkokaupan perustaminen I (1 pv)

- Verkkokaupan perustaminen käytännössä: palvelujen ja tuotteiden myynti verkossa, ohjelmistot, logistiikka ja varastointi, asiakashallinta ja -suhteiden hallinta, markkinointi ja lainsäädäntö

Verkkokaupan perustaminen II ja asiakkaan kuuntelu (1 pv)

- Asiakkaan kuuntelujärjestelmän laadinta
- Suosittelemarkkinointi osana myyntiä
- Harjoitustehtävän purku

Monikanavainen myynti I (1 pv)

- Kivijalkakaupan, verkkokaupan ja muiden myyntikanavien (jakelukanavat) yhteistoiminta
- Monikanavainen asiakaspalvelu ja asiakkaan palvelupolku
- CRM eli asiakkuuksien hallinta kuluttaja- ja yritysten välisessä kaupassa
- Asiakkuushallinnan liittäminen digitaalisen markkinoinnin toimintoihin
- Esimerkkejä käytännöstä

Monikanavainen myynti II ja tiedolla johtaminen (1 pv)

- Asiakkuushallinnan käytännön toteuttaminen
- Asiakkaan polulla kerätyn datan hyödyntäminen myynnin ja markkinoinnin prosesseissa
- Harjoituksia oman yrityksen asiakkuushallinnan järjestämiseksi

Päivämäärien ja sisältöjen muutokset mahdollisia.

Koulutuksen aloituspäivä 26.11.2020, päätöspäivä 28.2.2022.

Lisätietoja

Marja Kivivuori
koulutuspäällikkö
040 480 6658
marja.kivivuori@sasky.fi

Suvi Ahola
asiakkuusjohtaja
050 546 4190
suvi.ahola@nordicmarketing.fi

Kouluttajien esittelyt: www.nordicmarketing.fi

