

# Liiketoiminnan ammattitutkinto

Vahvista liiketoiminnan, myynnin ja asiakaspalvelun osaamistasi.  
Samalla suoritat arvostetun tutkinnon.



## Kenelle?

Tutkinto on suunnattu henkilöille, jotka toimivat kaupan myynti- ja asiakaspalvelutyötehtävissä. Se sopii hyvin jatkotutkinnoksi liiketoiminnan perustutkinnolle. Tutkinnossa ei ole muodollisia pääsyyvaatimuksia.

### Kesto

Noin yksi vuosi.

Valmennus toteutetaan joka toinen viikko iltaopetuksena klo 17–20.

### Osallistumismaksu

250 €

### Lisätiedot

**Maarit Mänttari, koulutuspäällikkö**

maarit.manttari@mercuria.fi

040 0975 480

## Mitä?

Tutkinnon laajuus on 150 osaamispistettä ja se antaa kelpoisuuden jatko-opintoihin esimerkiksi yliopistoissa. MERCURIAssa voit suorittaa myynnin ja markkinointiviestinnän osaamisalan.

### Tutkinnon osat:

- Liiketoiminnan tehtävissä toimiminen (30 osp)
- Myynnin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen (60 osp)

### Valintasi mukaan yksi tutkinnon osa seuraavista vaihtoehdoista:

- Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu (60 osp)
- Tilan ja esillepanon visuaalinen suunnittelu ja toteutus (60 osp)
- Tuoteryhmytyöskentely (60 osp)

## Miten?

Koulutus on oppisopimuskoulutusta, jolloin pääosin kehität ja syvennät osaamistasi omien työtehtäviesi kautta. Ennen koulutuksen käynnistymistä suunnittelemme sinulle henkilökohtaisen osaamisen kehittämissuunnitelman (HOKS), jossa määritellään kehittymistarpeesi ja millä työtehtävillä näytät osaamisesi.

HOKS-ohjaajamme ja työpaikkaohjaaja sparraa sinua koko koulutusprosessin ajan tutkinnon suorittamisessasi. Valitse valmennustarjottimeltamme omaa osaamistasi kehittävät lähiopetuspäivät

Tutustu valmennuskokonaisuuteen esitteen kääntöpuolelta.



**MERCURIA**  
KAUPPIAITTEN  
KAUPPAOPPILAITOS

# Valmennustarjotin

Valmennus toteutetaan joka toinen viikko iltaopetuksena klo 17-20.

- 
- 27.4.2019 ● Orientaatiopäivä
  - 5/2019 ● Oman osaamisensa arviointi  
Vuorovaikutteinen asiakaspalvelutyö
  - 8/2019 ● Ohjausta opiskeluun ja tutkinnon suorittamiseen  
Liiketoimintaosaaminen
  - 9/2019 ● Kustannustehokas toiminta  
Säädösilta 1
  - 10/2019 ● Myynti- ja asiakaspalvelutyön tavoitteellinen suunnittelu  
Säädösilta 2
  - 11/2019 ● Myynti- ja asiakaspalvelutyön tavoitteellinen suunnittelu  
Asiakaslähtöinen palveleminen ja myyminen
  - 12/2019 ● Asiakaslähtöinen palveleminen ja myyminen  
Myynti- ja asiakaspalvelutyön tuloksellisuuden arviointi
  - 1/2020 ● Asiakaspalvelun jälkitoimet
  - 2/2020 ● Myynti- ja asiakaspalvelutyön kehittämissuunnitelma
  - 1-4/2020 ● Asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu  
Tilan ja esillepanon visuaalinen suunnittelu ja toteutus  
Tuoteryhmätyöskentely

Case-  
harjoituksia

Omaan  
työhön  
sovellettavat  
tehtävät

Tutkinnon  
suorittamista tukevat  
ohjauskeskustelut

Workshoppeja

eKampus-  
sähköinen  
oppimisympäristö