



## **MYYNNIN AMMATTITUTKINTO**

### **Valmistavan koulutuksen koulutussuunnitelma**

Voimassa 1.8.2015 alkaen

## Sisällys

1	MYYNIN AMMATTITUTKINTO .....	3
1.1.	JOHDANTO .....	3
1.2.	VALMISTAVAN KOULUTUKSEN TAVOITTEET .....	3
1.3.	AMMATTIALAN KUVAUS .....	3
1.4.	TUTKINTOKOHTAISET TERVEYDENTILAVAATIMUKSET .....	4
1.5.	HENKILÖKOHTAISTAMINEN NÄYTTÖTUTKINNOSSA .....	4
1.6.	TUTKINNOSSA OSOITETTAVA OSAAMINEN .....	5
2	TUTKINNON RAKENNE JA VALMISTAVAN KOULUTUKSEN OSAT .....	7
3	VALMISTAVAN KOULUTUKSEN SUUNNITELMA TUTKINNON OSITTAIN .....	8
	MYYNTIIN VALMISTAUTUMINEN .....	8
	MYYNIN TOTEUTTAMINEN .....	9
	TUOTERYHMÄN HOITAMINEN .....	10
	MARKKINOINTITOIMENPITEIDEN TOTEUTTAMINEN .....	11
	TYÖSSÄ OPPIMISEN OHJAAMINEN .....	12
	KAUPPIASYRITTÄJÄTOIMINNAN KÄYNNISTÄMINEN .....	13

# 1 MYYNIN AMMATTITUTKINTO

## 1.1. JOHDANTO

Tämä koulutussuunnitelma on laadittu käyttäen suunnittelun perustana myynnin ammattitutkinnon perusteita, OPH:n määräys, Dno 11/011/2012.

Tämä koulutussuunnitelma on ohjeellinen ja sitä tarkennetaan tutkinnon suorittajan/opiskelijan henkilökohtaistamissuunnitelman tai asiakkaan/rahoittajan tarpeiden mukaisesti.

**Näyttötutkintoihin osallistumiselle ei voida asettaa koulutukseen osallistumista koskevia ennakkoehdoja.**

Tutkinnon perusteissa ei ole määritelty tutkinnolle laajuutta. Tutkinnon suorittamisen ajallinen laajuus vaihtelee aikaisemmin hankitun osaamisen määrästä ja laajuudesta. Erilaiset osaamisen hankkimisen tavat otetaan huomioon tutkinnon osaamisen hankkimisessa. Käytännössä kokoaikaisen opiskelijan opiskeluaika on vähintään 25 h/viikko. Osa-aikaisen opiskelijan viikko tuntimäärä jää keskimääräisesti laskettuna enintään 24 h/viikko. Opiskeluaikaan sisältyy lähiopetus, verkko-opetus, ohjatut etätehtävät, opintomatkat, työssäoppiminen sekä henkilökohtaistamiseen että tutkintotilaisuuksiin käytetty aika. Jos olet jo hankkinut aikaisemmassa koulutuksessa, työssä tai harrastuksissa riittävän osaamisen ja taidot, voit suorittaa tutkinnon myös ilman tutkintoon valmistavaa koulutusta.

Myyntin ammattitutkinto muodostuu kahdesta pakollisesta ja yhdestä valinnaisesta tutkinnon osasta.

Myyntin ammattitutkinnon järjestämisoikeudet ovat Oulaisten ammattiopiston liiketalouden yksiköllä. Linkin takaa on löydettävissä lista järjestämisoikeuden omaavista oppilaitoksista ([http://www03.oph.fi/toimikunnat/toimikunta\\_tutkinnot.asp?tkunta=T30100050](http://www03.oph.fi/toimikunnat/toimikunta_tutkinnot.asp?tkunta=T30100050)). Oulaisten ammattiopistolla on toistaiseksi voimassa oleva sopimus tutkinnon järjestämisestä Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunnan kanssa. Sopimuksen vastainen toiminta oikeuttaa purkamaan sopimuksen. Sopimus voidaan myös irtisanoa sopimukseen kirjatun irtisanomisajan puitteissa. Katso näyttötutkinto-opas sivu 43 ([http://www.oph.fi/download/143969\\_Nayttotutkinto-opas\\_2012.pdf](http://www.oph.fi/download/143969_Nayttotutkinto-opas_2012.pdf)). Koulutuksen tai sen markkinoinninkaan aloittaminen ilman voimassa olevaa järjestämissopimusta tai kumppanioppilaitosta, jonka kanssa on tehty sopimus heidän järjestämisoikeuksien käytöstä järjestämissuunnitelmassa kuvatulla tavalla, on kiellettyä. Epäselvissä tapauksissa tutkinnon järjestämisoikeuteen liittyvät asiat voi tarkistaa Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunnalta (<http://www03.oph.fi/toimikunnat/yhteystiedot.asp?tkunta=T30100050>).

Näyttötutkintojärjestelmä tarjoaa aikuisväestölle joustavan tavan osoittaa, uudistaa ja ylläpitää ammatillista osaamistaan tai työtehtävien vaihtuessa pätevyitä myös uuteen ammattiin. Järjestelmän etuna on erityisesti se, että henkilön ammatillinen osaaminen voidaan sen avulla kansallisesti ja laadullisesti tunnustaa riippumatta siitä, onko osaaminen kertynyt työkokemuksen, opintojen tai muun toiminnan kautta. Näyttötutkintojärjestelmässä tunnustetaan eri tavoilla hankittu osaaminen Pääsääntöisesti tutkinnot suoritetaan kuitenkin valmistavan koulutuksen yhteydessä.

Valmistava koulutus ja tutkintotilaisuudet on jäsenetty tutkinnon osien mukaisesti. Näyttötutkintoon valmistavaan koulutukseen osallistuvalla on osana koulutusta mahdollisuus osallistua tutkintotilaisuuksiin ja suorittaa näyttötutkinto.

## 1.2. VALMISTAVAN KOULUTUKSEN TAVOITTEET

Valmistavan koulutuksen tavoitteena on että opiskelija saavuttaa myynnin ammattitutkinnossa/tutkinnon osassa vaadittavan osaamisen. Myynnin ammattitutkinnon suorittanut henkilö toimii vastuullisissa myyntitehtävissä. Hän vastaa esimerkiksi tuoteryhmästä, palvelukokonaisuudesta tai niiden yhdistelmästä. Hän voi myös vastata nimetyistä asiakkaista tai asiakkuuksista. Yrityksellä on joko kiinteä toimipaikka, sähköinen toimintaympäristö tai myyjä toimii itsenäisenä yrittäjänä. Tutkinnon suorittajalla on vankka kokemus käytännön myyntityöstä. Tutkinnon suorittamista henkilökohtaistettaessa tutkintosuoritukset suunnitellaan ja toteutetaan ottaen huomioon yritykselle tai tehtävälle ominaiset piirteet, esimerkiksi onko kyseessä tuotteiden tai palvelujen myynti tai myynti yksittäisille kuluttajille tai myynti yritykseltä yritykselle. Pakollisten tutkinnon osien tutkintotilaisuuksissa tutkinnon suorittaja osoittaa hallitsevansa myyntiprosessin toimiessaan asiakkaiden kanssa. Lisäksi tutkinnon suorittaja hallitsee yhden valinnaisen tutkinnon osan edellyttämän erikoistuneen osaamisen.

## 1.3. AMMATTIALAN KUVAUS

Myyntin ammattitutkinnon suorittanut osaa toimia liiketoiminnan periaatteiden ja toimintakonseptin mukaisesti. Hän osaa valmistautua myyntitilanteisiin. Myynnin ammattitutkinnon suorittanut osaa toimia työyhteisönsä jäsenenä. Hän osaa hoitaa ja kehittää asiakkuuksia. Lisäksi hän osaa myydä ja arvioida oman myyntityönsä kannattavuutta.

Lisäksi tutkinnon suorittaja voi suunnitella hankintoja ja tilata tuotteita. Lisäksi hän osaa seurata ja kehittää tuoteryhmää. Lisäksi tutkinnon suorittaja suunnitella ja toteuttaa markkinointitoimenpiteitä, sekä seurata ja kehittää niiden toteutusta. Tutkinnon suorittaja voi myös hallita työssäoppimisprosessin suunnittelun ja toteutuksen.

Kaupallisella alalla tehtävä myyntityö on tuotteiden ja palveluiden myymistä asiakkaille. Tuotteet vaihtelevat liikkeestä riippuen päivittäistavaroista kuten elintarvikkeista vaatteisiin, kodinkoneisiin, koruihin ja autoihin. Myynnin lisäksi kaupallinen ala työllistää myös ostojen ja hankintojen parissa sekä mainonnan ja markkinoinnin tehtävissä ja kiinteistöjen myynnissä.

Kaupan alan työ on asiakaspalvelutyötä, jossa korostuvat vuorovaikutus- ja yhteistyötaidot. Myyntityössä tarvitaan myytävien tuotteiden tai palveluiden hyvää tuntemusta sekä yhä useammin myös kielitaitoa. Myymälöissä ja liikkeissä tehtävän työn lisäksi myyntiä tehdään myös esimerkiksi toreilla ja verkkokaupoissa sekä postimyyntiin ja puhelinmyyntiin kautta.

Työpaikkoja on vähittäis- ja tukkukauppaa harjoittavissa yrityksissä sekä maahantuojien palveluksessa. Alalla toimitaan usein yrittäjinä. Kaupan alan suurin työllistäjä on päivittäistavarakauppa, seuraavaksi suurin tukkukauppa, sitten autokauppa. Päivittäistavaroiden myynti ja siten myös toimialan työllistyvyys on tasaisempaa kuin erikoiskaupassa.

Mainos- ja markkinointityö työllistää mm. mainostuotoimistoissa sekä yritysten omilla markkinointiosastoilla. Työ on luovuutta ja projektinhallintataitoja edellyttävää asiakastyötä. Suhdanneherkällä alalla vallitsee kova kilpailu työpaikoista. Kiinteistöjen myynti ja välitys työllistää kiinteistöväilytyrityksissä. Myyntikohteiden hankintaa ja esittelyjä tehdään sekä toimistossa että myyntikohteissa. Työllisyystilanne vaihtelee suhdanteiden mukaan.

Myynnin ammattitutkinnon suorittaneelle keskeisiä alan työpaikkoja ovat päivittäistavarakaupat, erikoismyymälät, super- ja hypermarketit sekä tukkuliikkeet.

## 1.4. TUTKINTOKOHTAISET TERVEYDENTILAVAATIMUKSET

Tutkintokohtaisten terveydentilavaatimusten tavoitteena on edistää turvallisuutta näyttötutkintona suoritettavissa perus-, ammatti- ja erikoisammattitutkinnoissa ja myöhemmin työelämässä. Valtioneuvoston asetuksessa (1033/2011) määriteltyihin perus-, ammatti- ja erikoisammattitutkintoihin valmistaviin opintoihin sovelletaan opiskeluoikeuden peruuttamisesta ammatillisesta aikuiskoulutuksesta annetun lain (952/2011) 11 §:n 9 kohtaa. Näyttötutkintoon valmistavassa koulutuksessa tulee ottaa huomioon myös em. lain 13, 13 a ja 16 §:n säännökset. Valmistavassa koulutuksessa noudatetaan tutkinnon perusteiden mukaisia terveydentilavaatimuksia.

## 1.5. HENKILÖKOHTAISTAMINEN NÄYTTÖTUTKINNOSSA

Näyttötutkintojärjestelmän tavoitteena on tarjota aikuisille joustavat järjestelyt ja parhaat mahdolliset olosuhteet osoittaa osaamisensa näyttötutkinnoissa sekä kehittää ja uudistaa työelämässä tarvitsemaansa ammattitaitoa. Henkilökohtaistaminen tarkoittaa näyttötutkinnon suorittajan ja näyttötutkintoon valmistavassa koulutuksessa olevan opiskelijan ohjaus-, neuvonta- ja tukitoimien asiakaslähtöistä suunnittelua ja toteutusta. Henkilökohtaistaminen on jaettu kolmeen vaiheeseen:

- 1) Näyttötutkintoon ja siihen valmistavaan koulutukseen hakeutuminen
- 2) Tutkinnon suorittaminen
- 3) Tarvittavan ammattitaidon hankkiminen.

Henkilökohtaistaminen dokumentoidaan henkilökohtaistamista koskevaan asiakirjaan.

Ammattiopisto tekee yhteistyötä koulutuksen tai tutkinnon hankkijan, työelämän edustajien ja tarvittaessa muiden asiantuntijoiden kanssa. Henkilökohtaistamisessa noudatetaan aina tutkintojen perusteita.

Henkilökohtaistamisessa otetaan huomioon ammatillisesta aikuiskoulutuksesta annetun lain (L 952/2011) 11 §:n säännökset opiskelijan oikeuksista ja velvollisuuksista sekä 13 §:n nojalla Opetushallituksen määräämät tutkintokohtaiset terveydentilavaatimukset.

Tarvittavan ammattitaidon hankkimisen henkilökohtaistamisessa ja oppimisen suunnittelussa ja toteutuksessa otetaan huomioon henkilön elämäntilanne, osaaminen, todetut oppimistarpeet ja työssä oppimisen mahdollisuudet. Lisäksi henkilökohtaistamisessa selvitetään ja sovitaan yhteisesti opiskelijalle soveltuvat koulutuksen järjestämis- ja oppimisympäristöt, sekä opetus- ja arviointimenetelmät ja ohjaustoimet.

Koulutussuunnitelmaa ja sen toteuttamista kehitetään työelämästä ja tutkinnon suorittajilta/ opiskelijoilta saadun palautteen perusteella. Erityistä tukea tarvitsevien tutkinnon suorittajien kohdalla oppimisvaikeuksien ja muun erityisen tuen tarpeen tunnistaminen sekä tarvittavan tuen, ohjauksen ja erityisjärjestelyjen huomioon ottaminen valmistavan koulutuksen aikana ovat oleellisia, jotta tutkinnon suorittaja voi valmistautua riittävän hyvin osoittamaan ammattitaitonsa näyttötutkinnossa.

## 1.6. TUTKINNOSSA OSOITETTAVA OSAAMINEN

### **Myyntiin valmistautuminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa osaamisensa omissa myyntitehtävissä ja toimiessaan työyhteisössään. Ammattitaito osoitetaan toimimalla organisaation käytännön työtilanteissa. Täydentävänä dokumenttina voi olla mm. tutkintotilaisuuden videointi, työtehtävässä syntyviä dokumentteja, arvioijien kirjallinen lausunto. Käytännön toimia voidaan tukea esityksillä tai selvityksillä omasta toimialasta, johon on hyödynnetty alan lehtiä, televisiota, radiota, internetiä ja haastatteluja. Lisäksi selvitys mitä alalla tapahtuu, millainen on oman toimialan kysyntä ja ketkä ovat organisaation kilpailijoista. Kestävän kehityksen yhteydessä esitellään esimerkkejä yrityksen ekologisen, sosiaalisen ja taloudellisen toiminnan käytännöistä. Näitä asioita voivat olla esim. kierrätyksen ja lajittelun sekä ympäristömerkittyjen tuotteiden ja energiaa säästävien kalusteratkaisujen esittely, lisäksi esittely henkilöstöetuksista, virkistystoiminnasta ja työterveys-huoltojärjestelmästä. Toiminnan taloudellisuutta voidaan esitellä esim. hinnoitteluratkaisujen kautta. Lisäksi osaamista voidaan osoittaa myynnin kehitystä kuvaavat raporttien esittämisellä ja tulkitsemisellä. Myös toimintasuunnitelmien esittäminen esim. esitys työorganisaation strategiasta, liikeideasta, arvoista ja toimintaperiaatteista tai hinnoittelu-periaatteista ja kannattavuudesta. Lisäksi tutkinnon suorittaja tekee itsearviointia. Tutkinnon suorittaja esittelee esim. tuotetietopaketti, jossa esitellään jokin yrityksen tuotteista/palveluista ja sen: OEH-analyysi, kysynnän vaihteluun liittyvät tekijät, kilpailevat tuotteet/palvelut ja hinnoittelulaskelman. Lisäksi hän esittelee esim. asiakassegmenttejä kuvaavat dokumentit, SWOT-analyysi yrityksestä ja sen kilpailijoista, tulevan kampanjasuunnitelman kuvaus ja siinä olevalle tuoteryhmälle asetetut myyntitavoitteet. Tutkinnon suorittaja esittelee ja tulkitsee esim. kopiot tilauslomakkeista, lähetyslistoista, kuormakirjoista, valokuvat esillepanosta (ennen ja jälkeen). Tutkinnon suorittaja esittelee määryksiä ja säädöksiä dokumentteina voivat olla esim. kirjalliset aineistot Kuluttajaviraston, Eviran ja Pty:n sekä paloviranomaisten määräyksistä sekä ohjeista koskien hintojen merkitsemistä, hygieniää, kuluttajansuojaa, varomääräykset. Lisäksi tutkinnon suorittaja selvittää pääkohdat kaupan alan työehtosopimuksesta. Tutkinnon suorittaja selvittää työhön liittyvää ajankäyttöä ja tarvittaessa tukee selvitystään dokumentein kuten esittelemällä työvuorolistoja. Tutkinnon suorittaja esittelee myös työn vastapainona olevia harrastuksiaan. Tutkinnon suorittaja esittelee organisaation varapoistumistiet, alkusammutusvälineet, ensiapuvälineet. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. turvallisuussuunnitelma ja pelastusohjeet, kierrätys- ja lajitteluohjeet, siisteys/viihtyvyysohjeet, siivous – ja puhtaanapitosuunnitelma (koskien eri koneita, laitteita, työpintoja, lattioita, kylmätiloja, hyllyjä tai pullokonetta). Tutkinnon suorittaja esittelee laatimansa perehdytysuunnitelma myyntiin liittyvään työtehtävään tai koneen/laitteen käyttöön. Itsearviointi voidaan yhdistää useamman tutkinnon osan kanssa, mikäli tutkinnon osiin liittyvä osaaminen osoitetaan samanaikaisesti.

### **Myyntin toteuttaminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa osaamisensa myydessään asiakkaille yrityksen tuotteita tai palveluja tai hoitaessaan vastuullaan olevia asiakkuuksia. Ammattitaito osoitetaan käytännön työtilanteissa myynnin ja asiakaspalvelun tehtävissä organisaation palvelukonseptin mukaisesti toimimalla ja osallistumalla kehittämistehtävään. Lisäksi hän työskentelee yhteistyöverkoston kanssa. Tutkinnon suorittaja esittelee esim. yrityksen kanta-asiakasjärjestelmän. Hän myös kerää asiakaspalautetta yhteistyössä organisaationsa kanssa ja käsittelee palautteen. Täydentävänä dokumenttina voi olla mm. tutkintotilaisuuden videointi, työtehtävässä syntyviä dokumentteja, arvioijien kirjallinen lausunto, kampanjan toteutumisesta kirjoitettu yhteenveto. Tutkinnon suorittaja huolehtii myymälän visuaalisesta ilmeestä vastuualueensa mukaisesti. Tähän kuuluu esim. graafisen ohjeistuksen mukaisen markkinointimateriaalin esillelaitto, huomiopisteiden rakentaminen kampanjatuotteista ja käyttöyhteystuotteiden liittäminen esillepanoon. Tutkinnon suorittaja perustelee asiakkaalle tuotevalikoiman syyt ja osaa yhdistää myyntitilanteessa mukaan saman tuoteperheen tuotteita, käyttö-yhteystuotteita ja/tai palveluja. Hän näyttää osaamisensa reagoimalla asiakkaan ostosignaaleihin ehdottomalla kaupan tekemistä. Hän työskentelee kassalla rahastustehtävissä käyttäen eri maksuvälineitä sekä alennus- ja maksuehtoja organisaation ohjeiden mukaisesti. Hän hoitaa reklamaatiotilanteen. Hän hoitaa jälkimerkkinointitilanteen varmistamalla asiakastyytyväisyyden esim. ostamaansa tuotteeseen tai samaansa palveluun. Täydentävinä dokumentteina voivat olla myynnin säädöksiä kuvaavat aineistot, yrityksen reklamaatiokäytännöt kuvaavat asiakirjat sekä palautus-, vaihto- ja takuukäytäntöjä kuvaavat kuikit. Hän palvelee asiakaspalvelutilanteessa asiakkaansa myös ruotsin ja englannin kielellä. Hän huomioi kansainvälisyyden esim. tuotevalikoimassaan ja erilaisten etnisten ryhmien tarpeet mm. muslimit välttävät sian lihaa ja tästä syystä myös liivatetta. Hän laatii hintainformaatiojulisteen, esitteen tai tiedotteen. Hän käyttää sähköpostia välittääkseen tiedotteita eteenpäin. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. lyhyet ruotsin ja englannin kieliset esitykset yrityksestä, sen toiminnasta ja tuotteista. Tutkinnon suorittaja arvioi omaa osaamistaan ja asiakaspalvelun ja myynnin tehtävissä suoriutumistaan luonnollisesti palvelutilanteiden päättymisen jälkeen. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjallinen itsearviointi ja kehittymissuunnitelma. Itsearviointi voidaan yhdistää useamman tutkinnon osan kanssa, mikäli tutkinnon osiin liittyvä osaaminen osoitetaan samanaikaisesti.

### **Tuoteryhmän hoitaminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa hallitsevansa tässä tutkinnon osassa edellytetyn osaamisen tehdessään hankintoja omaan tuoteryhmäänsä. Ammattitaito osoitetaan käytännön työtilanteissa tuotteiden tilausprosesseja ja käytäntöjä esitellen. Tutkinnon suorittaja esittelee logistisen prosessin eri vaiheet, automaattisen tilausjärjestelmän ja siihen tehtävät muutosmahdollisuudet. Hän esittelee tuoteryhmän/tuotteen kiertonopeuden, toiminnan kannattavuuden luvut ja niihin vaikuttavat tekijät. Täydentävinä dokumentteina voivat olla tilausasiakirjat, lähetyslistat, tuotteiden hinnoittelua kuvaavat raportit ja kirjalliset selvitykset toiminnan kannattavuudesta. Tutkinnon suorittaja vastaanottaa tilatut tavaraerät, tarkistaa lähetyslistat ja laskut, huomioi tilaustietoihin mahdollisesti tulleet poikkeukset ja huolehtii saapuvat tuotteet esille myymälään oikeille paikoilleen. Täydentäviä dokumentteja voivat olla lähetyslistat, reklamaatiot tavarantoimittajille ja laskut. Tutkinnon suorittaja täsmäyttää tietojärjestelmässä olevat saldot vastaamaan todellista tuotteiden määrää. Hän raportoi poikkeamista organisaatiossa sovulla tavalla. Hän seuraa tuoteryhmän menekkiä ja arvioi sen kannattavuutta

saamansa asiakaspalautteen perusteella. Hän esittelee mahdollisia kilpailevia tuoteryhmiä ja pohtii niiden soveltuvuutta tarjontaan. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. varastoraportit, reklamaatiokirjaukset ja tuotepalautusten seuranta raportit. Tutkinnon suorittaja arvioi omaa osaamistaan tuoteryhmän hoitamisessa käytännön tilanteen päättymisen jälkeen. Hän kertoo miten hän voi tarvittaessa lisätä osaamistaan tehtäväalueella. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjallinen itsearviointi ja kehityssuunnitelma. Itsearviointi voidaan yhdistää useamman tutkinnon osan kanssa, mikäli tutkinnon osiin liittyvä osaaminen osoitetaan samanaikaisesti.

#### **Markkinointitoimenpiteiden toteuttaminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa hallitsevansa tässä tutkinnon osassa edellytetyn osaamisen toteuttaessaan markkinointitoimenpiteitä. Ammattitaito osoitetaan käytännön työtilanteissa organisaation markkinoinnin tehtävissä toimimalla. Tutkinnon suorittaja etsii tulevan suunnittelutyönsä pohjaksi tietoa aikaisemmin toteutetuista kampanjoista. Hän tekee omat arvionsa aikaisempien kampanjointitoimenpiteiden onnistumisesta. Tutkinnon suorittaja tekee keräämänsä tiedon pohjalta ehdotuksen uuden kampanjan sisällöstä ja siihen kuuluvista tuotteista, huomioiden perustellusti tuotemäärien riittävyyden. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. asiakirjat aikaisemmista kampanjoista, kirjalliset yhteenvedot aikaisemman kampanjan onnistumisesta. Hän laatii kirjallisen markkinointisuunnitelman koskien jotain tiettyä tuotetta, tuoteperhettä tai osastoa. Hän tiedottaa muille sidosryhmille markkinointisuunnitelman toteuttamista koskevista asioista. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. tavarantoimittajan kanssa käyty sähköinen viestintä kampanjaa koskevista tuotteista, muulle henkilökunnalle jaetut tiedotteet ja materiaalit, valmiit markkinointisuunnitelmaa koskevat lehti-ilmoitukset ja hintainformaatiojulisteet. Tutkinnon suorittaja huolehtii markkinointimateriaalin esillepanosta, markkinoitavien tuotteiden esillepanon koordinoinnista yrityksen esillepano-ohjeiden mukaisesti. Hän huolehtii esillepanon täydentämisestä ja markkinointimateriaalin päivittämisestä tarvittaessa. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. tuotteiden esillepanoa kuvaavat hylly- tai massa-alueen piirrookset, myymälämarkkinointimateriaalin tulosteet, markkinointikirjeet ja valokuvat. Tutkinnon suorittaja arvioi omaa osaamistaan markkinoinnin tehtävissä esim. kampanjan päättymisen jälkeen. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjallinen itsearviointi ja kehityssuunnitelma. Itsearviointi voidaan yhdistää useamman tutkinnon osan kanssa, mikäli tutkinnon osiin liittyvä osaaminen osoitetaan samanaikaisesti.

#### **Työssäoppimisen ohjaaminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa osaamisensa toimiessaan työssä oppimisen ohjaajana omassa työyksikössään tai yrityksessään. Ammattitaito osoitetaan käytännön työtilanteissa myynnin ja asiakaspalvelun tehtävissä organisaation ohjeiden mukaisesti toimimalla. Tutkinnon suorittaja selvittää työssä vaadittavan osaamisen käytännön tilanteissa perehdyttävälle. Hän tunnistaa perehdyttävän aikaisemmin hankkiman osaamisen aikaisemmista työ- ja koulustudistuksista sekä mahdollisten työtehtävien äärellä toimimalla. Tutkinnon suorittaja tunnistaa perehdyttävän oppimistarpeet työelämän myynnin ja asiakaspalvelun tilanteiden äärellä toimiessa. Tutkinnon suorittaja keskustelee tekemistään johtopäätöksistä perehdyttävän kanssa. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjalliset työ- ja tehtäväkuvaukset, osaamiskartoitukset ja oppimis- sekä kehityssuunnitelmat. Tutkinnon suorittaja vaiheistaa työssäoppimisen perehdyttävälle käytäntöön loogisesti yhtenäisiksi osa-alueiksi. Hän sopii perehdyttävän perehdyttämisestä organisaation muiden toimijoiden kanssa. Hän tiedottaa perehdyttävän oppimisesta esimiehilleen sovitulla tavalla. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjalliset työ- ja tehtäväkuvaukset, oppimis- sekä kehityssuunnitelmat ja niiden edistymistä kuvaavat merkinnät. Tutkinnon suorittaja esittelee alan työsuojelua koskevaa aineistoa ja alan ammatilliseen koulutukseen liittyvää lainsäädäntöä muille perehdyttämistehtävissä toimiville. Hän kertoo minkä alan työehtosopimusta kyseissä organisaatioissa noudatetaan ja mitkä ovat erityisesti työnantajan ja työntekijöitä koskevia huomionarvoisia asioita. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kyseistä organisaatiota koskevat työsuojelumääräykset, yhteenvedo sekä ammatillista koulutusta että alan työehtosopimusta koskevasta lainsäädännöstä. Tutkinnon suorittaja arvioi omaa osaamistaan työssä oppimisen ohjauksen päättymisen jälkeen. Täydentävinä dokumentteina voivat olla esim. kirjallinen itsearviointi ja kehityssuunnitelma. Itsearviointi voidaan yhdistää useamman tutkinnon osan kanssa, mikäli tutkinnon osiin liittyvä osaaminen osoitetaan samanaikaisesti. Tutkinnon suorittaja laatii perehdyttävän/oppijan osaamisen kehitymisestä raportin ja tekee osaamisen jatkokehittämisestä kirjallisen suunnitelman. Lisäksi hän esittelee molemmat asiakirjat esimiehelleen ja perehdyttävälle/oppijalle. Tutkinnon suorittaja antaa palautteensa perehdyttävälle/oppijalle kannustavasti. Tutkinnon suorittaja arvioi omaa osaamistaan ja asiakaspalvelun ja myynnin perehdyttämistehtävissä perehdyttämisen päättymisen jälkeen. Hän laatii perehdyttäjänä toimimisesta kirjallisen portfolion, jossa hän tarkistelee lisäksi oman osaamisensa kehittymistä. Lisäksi hän laatii omalle osaamiselleen kehitystavoitteet. Hän esittelee oman portfolionsa esimiehilleen.

#### **Kauppia yritystoiminnan käynnistäminen:**

Tutkinnon suorittaja osoittaa ammattitaitonsa kehittäessään yhdessä eri alojen asiantuntijoiden kanssa yrityksensä liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelmaa. Ammattitaito osoitetaan laatimalla kirjallinen liiketoimintasuunnitelma, joka myös esitellään tutkintotilaisuudessa.

## 2 TUTKINNON RAKENNE JA VALMISTAVAN KOULUTUKSEN OSAT

Myynnin ammattitutkinnon järjestämisoikeudet ovat Oulaisten ammattiopiston liiketalouden yksiköllä. Järjestämisoikeuden piiriin kuuluvat kaikki myynnin ammattitutkinnon osat. Tarkemmin järjestämisoikeuksien piiriin kuuluvista tutkinnon osista saa tietoa järjestämissuunnitelmasta, joka on hyväksytty järjestämissopimuksen allekirjoituksen yhteydessä. Opetusta järjestetään vain osaan näistä järjestämissuunnitelmaan kuuluvista tutkinnon osista, mutta sopimuksen mukaisesti tutkinnon suorittajan (opiskelijan) osaaminen voidaan tunnistaa kaikissa järjestämissopimuksen piiriin kuuluvissa tutkinnon osissa.

Tarkemmat tiedot tutkintokohtaisista valinnaisuussäännöistä löytyvät tutkinnon perusteista osoitteesta:

[http://www.oph.fi/download/140496\\_Myynnin\\_at\\_2012\\_net.pdf](http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf) ja

[http://www.oph.fi/saadokset\\_ ja\\_ohjeet/opetus suunnitelmien\\_ ja\\_ tutkintojen\\_ perusteet/nayttotutkintojen\\_ perusteet](http://www.oph.fi/saadokset_ ja_ohjeet/opetus suunnitelmien_ ja_ tutkintojen_ perusteet/nayttotutkintojen_ perusteet)

MYYNIN AMMATTITUTKINTO	VALMISTAVAN KOULUTUKSEN OSAT
<b>PAKOLLISET TUTKINNON OSAT</b>	
<b>Myyntiin valmistautuminen</b>	<b>102370 Myyntiin valmistautuminen</b>
<b>Myynnin toteuttaminen</b>	<b>102371 Myynnin toteuttaminen</b>
<b>VALINNAISET TUTKINNON OSAT (joista valittava yksi)</b>	
<b>Tuoteryhmän hoitaminen</b>	<b>102372 Tuoteryhmän hoitaminen</b>
<b>Markkinointitoimenpiteiden toteuttaminen</b>	<b>102373 Markkinointitoimenpiteiden toteuttaminen</b>
<b>Työssä oppimisen ohjaaminen</b>	<b>102374 Työssä oppimisen ohjaaminen</b>
<b>Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen</b>	<b>102375 Kauppiasyrittäjätoiminnan käynnistäminen</b>
<b>Muun tutkinnon osa</b>	Tutkinnon osa toisesta perus-, ammatti- tai erikoisammattitutkinnosta

## 3 VALMISTAVAN KOULUTUKSEN SUUNNITELMA TUTKINNON OSITTAIN

<b>MYYNTIIN VALMISTAUTUMINEN</b>
<b>AMMATTITAITOVAATIMUKSET</b>
<p><b>Tutkinnon suorittaja osaa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Toimia liiketoiminnan periaatteiden ja toimintakonseptin mukaisesti</li> <li>• Valmistautua myyntitilanteisiin</li> <li>• Toimia työyhteisönsä jäsenenä</li> </ul>
<b>TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISELUMENETELMÄT</b>
<p><b>Keskeiset sisällöt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakaspalvelutilanteen eri vaiheiden tunnistaminen</li> <li>• Asiakaspalvelun laadun osatekijöiden ymmärtäminen käytännössä</li> <li>• Liikeidean hahmottaminen</li> <li>• Asiakaspalvelijan ammatti-identiteetin vahvistaminen</li> <li>• Haasteellisten asiakaspalvelutilanteiden tunnistaminen ja niihin reagointi</li> <li>• Asiakaspalvelun englanti ja ruotsi</li> <li>• Työturvallisuus</li> <li>• Toimisto-ohjelmien käytön hallinta, mahdollisuus suorittaa Tietokoneen käyttäjän a-kortti</li> <li>• Alan työehtosopimuksen keskeisten periaatteiden tuntemus</li> </ul> <p><b>Oppimisympäristöt ja toteuttamistavat:</b> Oppimisympäristöinä toimivat työympäristöt, oppilaitokset ja verkko-oppimisolustat. Työympäristöjä ovat esimerkiksi päivittäistavara- tai erikoistavarakaupat, liikennemyymälät ja tukkuliikkeet. Oppilaitoksissa järjestetty opetus on lähiopetusta ja voi olla järjestetty Oulaisten ammattiopistossa tai muissa oppilaitoksissa. Muiden oppilaitoksien vastaavan sisältöisiin opintokokonaisuuksiin osallistumisista on neuvoteltava etukäteen ja osallistumisen jälkeen opiskelija toimittaa osallistumistodistuksensa ja/tai mahdollisen erillisen arviointinsa henkilökohtaistamisaineistoon Oulaisten ammattiopistolle. Verkko-oppimisolustoja ovat esimerkiksi Moodle ja K-instituutin Mestari-myyjä-koulutus. Ne tukevat kokonaisvaltaista oppimista. Erilaisia oppimistehtäviä voidaan antaa esimerkiksi työympäristössä suoritettavaksi.</p> <p>Lähiopetuksessa voidaan integroida tutkinnon osien myyntiin valmistautuminen ja myynnin toteuttaminen tutkinnon osien opetus yhdeksi kokonaisuudeksi ja pidettäväksi yhtäaikaista liiketalouden perustutkinnon tutkinnon osien asiakaspalvelu ja kaupan palvelu ja myynti sekä asiakkuuksien hoito kanssa.</p>
<b>OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA</b>
<p>Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.</p>
<b>AMMATTITAITON OSOITTAMISTAVAT TUTKINTOSUORITUKSESSA</b>
<p>Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.</p> <p><a href="http://www.oph.fi/download/140496_Myyntiin_at_2012_net.pdf">http://www.oph.fi/download/140496_Myyntiin_at_2012_net.pdf</a></p>



<b>MYYNIN TOTEUTTAMINEN</b>
<b>AMMATTITAITOVAATIMUKSET</b>
<p><b>Tutkinnon suorittaja osaa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Valmistautua palvelutilanteisiin</li> <li>• Hoitaa ja kehittää asiakkuuksia</li> <li>• Myydä</li> <li>• Arvioida oman myyntityönsä kannattavuutta</li> </ul>
<b>TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISKELUMENETELMÄT</b>
<p><b>Keskeiset sisällöt:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Myyntitapahtuman vaiheet</li> <li>• Maksuvälineet</li> <li>• Kaupan tuoteryhmät</li> <li>• Toimitusprosessit ja tuotteen elinkaari</li> <li>• Segmentointi</li> <li>• Kaupan tunnusluvut (käsitteenä)</li> <li>• Myymälätyöskentelyn ergonomia</li> </ul> <p><b>Oppimisympäristöt ja toteuttamistavat:</b> Oppimisympäristöinä toimivat työympäristöt, oppilaitokset ja verkko-oppimisolustat. Työympäristöjä ovat esimerkiksi päivittäistavara- tai erikoistavarakaupat, liikennemyymälät ja tukkuliikkeet. Oppilaitoksissa järjestetty opetus on lähiopetusta ja voi olla järjestetty Oulaisten ammattiopistossa tai muissa oppilaitoksissa. Muiden oppilaitoksien vastaavan sisältöisiin opintokokonaisuuksiin osallistumisista on neuvoteltava etukäteen ja osallistumisen jälkeen opiskelija toimittaa osallistumistodistuksensa ja/tai mahdollisen erillisen arviointinsa henkilökohtaistamisaineistoon Oulaisten ammattiopistolle. Verkko-oppimisolustoja ovat esimerkiksi Moodle ja K-instituutin Mestari-myymälä-koulutus. Ne tukevat kokonaisvaltaista oppimista. Erilaisia oppimistehtäviä voidaan antaa esimerkiksi työympäristössä suoritettavaksi.</p> <p>Lähiopetuksessa voidaan integroida tutkinnon osien myyntiin valmistautuminen ja myynnin toteuttaminen tutkinnon osien opetus yhdeksi kokonaisuudeksi ja pidettäväksi yhtäaikaista liiketalouden perustutkinnon tutkinnon osien asiakaspalvelu ja kaupan palvelu ja myynti sekä asiakkuuksien hoito kanssa.</p>
<b>OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA</b>
<p>Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.</p>
<b>AMMATTITAITON OSOITTAMISTAVAT TUTKINTOSUORITUKSESSA</b>
<p>Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnainen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.</p> <p><a href="http://www.oph.fi/download/140496_Myyntin_at_2012_net.pdf">http://www.oph.fi/download/140496_Myyntin_at_2012_net.pdf</a></p>

## TUOTERYHMÄN HOITAMINEN

### AMMATTITAITOVAATIMUKSET

#### Tutkinnon suorittaja osaa

- Suunnitella hankintoja
- Tilata tuotteita
- Seurata ja kehittää tuoteryhmää

### TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISKELUMENETELMÄT

#### Keskeiset sisällöt:

- Tuoteneuvontatilanteen suunnittelu ja valmistelu (OEH-analyysi)
- Asiakkaiden neuvominen ja opastaminen tuotteiden käytössä myynti- ja esittelytilanteessa
- Hankintojen suunnittelu
- Tuotteiden tilaaminen (erilaiset tilaamistavat ja käytännöt)
- Tuoteryhmän seuranta ja kehittäminen
- Työn tuloksellisuuden seuraaminen

#### Oppimisympäristöt ja toteuttamistavat:

Oppimisympäristöinä toimivat työympäristöt, oppilaitokset ja verkko-oppimisolustat. Työympäristöjä ovat esimerkiksi päivittäistavara- tai erikoistavarakaupat, liikennemyymälät sekä tukkuliikkeet. Työympäristöksi sopivat myös messut ja tapahtumat, joissa tuote-esittelyä ja/tai – neuvontaa tehdään.

Oppilaitoksissa järjestetty opetus on pääosin verkko-opetusta, jota lähiovetus tukee. Opetus on järjestetty Oulaisten ammattiopistossa. Muiden oppilaitoksien vastaavan sisältöisiin opintokokonaisuuksiin osallistumisista on neuvoteltava etukäteen ja osallistumisen jälkeen, opiskelija toimittaa osallistumis-todistuksensa ja/tai mahdollisen erillisen arviointinsa henkilökohtaistamisaineistoon.

Verkko-oppimisolustoja ovat esimerkiksi Moodle ja K-instituutin Mestari-myymä-koulutus. Ne tukevat kokonaisvaltaista oppimista. Erilaisia oppimistehtäviä voidaan antaa esimerkiksi työympäristössä suoritettavaksi.

### OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA

Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.

### AMMATTITAITOON OSOITTAMISTAVAT TUTKINTOSUORITUKSESSA

Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnainen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.

[http://www.oph.fi/download/140496\\_Myynnin\\_at\\_2012\\_net.pdf](http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf)

## MARKKINOINTITOIMENPITEIDEN TOTEUTTAMINEN

### AMMATTITAITOVAATIMUKSET

#### Tutkinnon suorittaja osaa

- Suunnitella markkinointitoimenpiteet
- Toteuttaa markkinointitoimenpiteet
- Seurata ja kehittää markkinointitoimenpiteiden toteutusta

### TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISKELUMENETELMÄT

#### Keskeiset sisällöt:

- Kampanjasuunnitelman laadinta ja projektin aikataulutus
- Mediatietojen tulkinta
- Markkinointibudjetin laatiminen
- Presentaation tekeminen ja esittäminen, vertaisarviointi

#### Oppimisympäristöt ja toteuttamistavat:

Oppimisympäristöinä toimivat työympäristöt, oppilaitokset ja verkko-oppimisympäristöt. Työympäristöjä ovat esimerkiksi päivittäistavara- tai erikoistavarakaupat, liikennemyymälät, tukkuliikkeet, pankit sekä mainostoimistot.

Oppilaitoksissa järjestetty opetus on lähiopetusta ja voi olla järjestetty Oulaisten ammattiopistossa tai muissa oppilaitoksissa. Muiden oppilaitosten vastaavan sisältöisiin opintokokonaisuuksiin osallistumisesta on neuvoteltava etukäteen ja osallistumisen jälkeen, opiskelija toimittaa osallistumistodistuksensa ja/tai mahdollisen erillisen arviointinsa henkilökohtaistamisaineistoon.

Verkko-oppimisympäristöjä ovat esimerkiksi Moodle ja/tai Markkinointisuunnitelma (Edu.fi-sivustolta). Ne tukevat kokonaisvaltaista oppimista. Erilaisia oppimistehtäviä voidaan antaa esimerkiksi työympäristössä suoritettavaksi.

Lähiopetuksessa voidaan integroida opetus samanaikaiseksi liiketalouden perustutkinnon tutkinnon osan markkinointiviestinnän toimenpiteiden suunnittelu ja toteutus kanssa.

### OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA

Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.

### AMMATTITAITOON OSOITTAMISTAVAT TUTKINTOSUORITUKSESSA

Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnainen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.

[http://www.oph.fi/download/140496\\_Myyntiin\\_at\\_2012\\_net.pdf](http://www.oph.fi/download/140496_Myyntiin_at_2012_net.pdf)

<b>TYÖSSÄ OPPIMISEN OHJAAMINEN</b>
<b>AMMATTITAITOVAATIMUKSET</b>
<b>Tutkinnon suorittaja osaa</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suunnitella ja toteuttaa työssä oppimisprosessin</li> </ul>
<b>TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISKELUMENETELMÄT</b>
<b>Keskeiset sisällöt:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perekhyttäminen ja sen merkitys</li> <li>• Työssä oppimisen suunnittelu</li> <li>• Työssä oppimisen seuranta ja arviointi</li> <li>• Kaupan työehtosopimus</li> <li>• Kaupan alan keskeiset ammattitaitovaatimukset (tutkintoina: liiketalouden pt, myynnin at ja markkinointiviestinnän at)</li> <li>• Tutkintojen osaamisvaatimusten hyödyntäminen/ täydentäminen omaa perehdytysuunnitelmaa laadittaessa</li> <li>• Olemassa olevan osaamisen arviointi</li> <li>• Työssäoppimisen ohjaaminen, oppimistyylien tunnistaminen, työpaikkaohjaajan oma osaaminen</li> <li>• Hyvässä suullisessa esityksessä huomioitavia asioita</li> <li>• Suullista esitystä tukevan materiaalin käyttö ja hallinta</li> <li>• Työturvallisuuden perehdyttäminen</li> <li>• Työssä oppimisen lainsäädäntö</li> <li>• Myymäläergonomia</li> </ul> <p><b>Oppimisympäristöt ja toteuttamistavat:</b> Oppimisympäristöinä toimivat työympäristöt, oppilaitokset ja verkko-oppimisolustat. Työympäristöjä ovat esimerkiksi näyttöympäristöksi soveltuvat esimerkiksi kuntien ja valtion virastojen tehtävät, tai keskusliikkeiden myynnin tuen tehtävät.</p> <p>Oppilaitoksissa järjestetty opetus on lähiopetusta ja voi olla järjestetty Oulaisten ammattiopistossa tai muissa oppilaitoksissa. Muiden oppilaitoksien vastaavaan sisältöisiin opintokokonaisuuksiin osallistumisesta on neuvoteltava etukäteen ja osallistumisen jälkeen opiskelija toimittaa osallistumistodistuksensa Oulaisten ammattiopistolle. Verkko-oppimisolustoja on esimerkiksi Moodle. Se tukee kokonaisvaltaista oppimista. Erilaisia oppimistehtäviä voidaan antaa esimerkiksi työympäristössä suoritettavaksi.</p>
<b>OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA</b>
<p>Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.</p>
<b>AMMATTITAIIDON OSOITTAMISTAVAT TUTKINTOSUORITUKSESSA</b>
<p>Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnainen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.</p> <p><a href="http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf">http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf</a></p>
<b>AMMATILLISEN KASVUN TUKEMINEN JA OPINTOJEN OHJAUS</b>
<p>Valmistavan koulutuksen opettaja(t) perehdyttävät opiskelijat tutkinnon osan tavoitteisiin, sisältöön, toteutukseen ja arviointiin. Opintojen ohjausta tapahtuu henkilökohtaistamisen yhteydessä kaikissa sen vaiheissa. Tarvittaessa tutkinnon suorittajan elämän tilanteen muutokset huomioidaan esimerkiksi siten, että hänen henkilökohtaista opiskeluaikataulua muutetaan.</p>

<b>KAUPPIASYRITTÄJÄTOIMINNAN KÄYNNISTÄMINEN</b>
<b>AMMATTITAITOVAATIMUKSET</b>
<b>Tutkinnon suorittaja osaa</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Osaa toimia kauppiasyrittäjänä</li> </ul>
<b>TUTKINNON OSAN KESKEISET SISÄLLÖT(ARVIOINNIN KOHTEET) JA OPISKELUMENETELMÄT</b>
<b>Keskeiset sisällöt:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrittäjätoiminnan mahdollisuuksien arviointi</li> <li>• Liikeidean täsmentäminen</li> <li>• Liiketoimintasuunnitelman laatiminen</li> </ul>
<b>OPPIMISEN ARVIOINTI VALMISTAVASSA KOULUTUKSESSA</b>
<p>Valmistavassa koulutuksessa oppimisen arvioinnin tavoite on, että opiskelija tietää, mitä hän osaa ja mitä hänen on vielä opittava. Oppimisen arvioinnilla varmistetaan, että tutkinnon suorittajalla on riittävät valmiudet osoittaa ammattitaitonsa tutkintotilaisuuksissa. Oppimisen arviointi valmistavassa koulutuksessa ei vaikuta tutkintosuorituksen arviointiin.</p>
<b>AMMATTIT Aidon osoittamistavat tutkintosuorituksessa</b>
<p>Kun tutkinnon perusteiden mukainen osaaminen on tutkinnon osassa dokumentoidusti hankittu, ohjataan tutkinnon suorittaja osoittamaan osaamisensa. Tutkinnon suorittajalla on mahdollisuus heti osaamisensa hankkimisen jälkeen osoittaa osaamisensa aidoissa työelämän tehtävissä toimimalla. Osaamista ei voi osoittaa muilla tavoilla. Suoritettavien tutkinnon osien suoritusjärjestykseksi suositellaan sitä, että sekä myyntiin valmistautumisen ja myynnin toteuttamisen tutkinnon osat osoitettaisiin samanaikaisesti. Jos ne osoitetaan erillisissä tutkintotilaisuuksissa, niin silloin myyntiin valmistautuminen on suoritettava ennen myynnin toteuttamista. Valinnaisen tutkinnon osa voidaan sijoittaa henkilökohtaistamisessa sovitulla tavalla. Valinnainen tutkinnon osa voidaan suorittaa ennen pakollisia, niiden välissä, samanaikaisesti niiden kanssa tai niiden jälkeen.</p> <p><a href="http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf">http://www.oph.fi/download/140496_Myynnin_at_2012_net.pdf</a></p>
<b>AMMATILLISEN KASVUN TUKEMINEN JA OPINTOJEN OHJAUS</b>
<p>Valmistavan koulutuksen opettaja(t) perehdyttävät opiskelijat tutkinnon osan tavoitteisiin, sisältöön, toteutukseen ja arviointiin. Opintojen ohjausta tapahtuu henkilökohtaistamisen yhteydessä kaikissa sen vaiheissa. Tarvittaessa tutkinnon suorittajan elämän tilanteen muutokset huomioidaan esimerkiksi siten, että hänen henkilökohtaista opiskeluaikataulua muutetaan.</p>