

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Jokiniemi, S. (2024) Hyppää syvään päätyyn ja hae myynnin ylemmäksi osaajaksi. MMA-blogi, 6.3.2024.

URL: <https://mma.fi/ajankohtaista/blogi/hyppaa-syvaan-paatyyn-ja-ae-myyntin-ylemmaksi-osaajaksi/>

6.3.2024



Myynnin lehtori

Sini Jokiniemi

Tampereen ammattikorkeakoulu

Hyppää syvään päätyyn ja hae myynnin ylemmäksi osaajaksi



Maksuton opiskelu töiden ohella on houkutteleva mahdollisuus. Mikä saa aikuiset ammattilaiset hakemaan myynnin ylempään tutkintokoulutukseen? Entä mitä kaikkea hyödyllistä siellä voi oppia? Nyt on otollinen hetki pohtia näitä kysymyksiä omakohtaisesti sekä lukea vinkkejä vastavalmistuneilta myyntialumneilta.

Kevään yhteishaku aukeaa 13. maaliskuuta 2024. Yhtenä hakukohteena on tarjolla Tampereen ammattikorkeakoulun Myynnin johtamisen ylempi tutkinto-ohjelma. Yhteensä 90

opintopisteen kokoinen tutkinto (Tradenomi, YAMK) on mahdollista suorittaa puolentoista vuoden aikana töiden ohella. Nyt kannattaa tähdätä korkeammalle ja hakea mukaan!

Erilaisia sytykkeitä hakemisen taustalla

Mikä aikanaan innosti vastavalmistuneita alumneja hakemaan mukaan opiskelemaan ja nostamaan myyntiosaamistaan ylemmälle tasolle? Tässä muutama heiltä kuultu pointti:

- *Suhteellisen lyhyt aika hankkia tutkinto yhdistyen omaan ammattitaitoon.*
- *Susta voi kasvaa asiantuntija, jolla on kokonaiskuva myynnistä.*
- *Halu mennä myynnin syvempään päätyyn uusimpien oppien kera.*
- *Insinööritaustaisena olen tehnyt monia vuosia myyntiä ja usein on pyydetty myynnin esihenkilötehtäviin. Haluaisin vihdoin vastata ”kyllä”, kunhan saan myyntiosaamisen katu-uskottavaan kuntoon.*
- *Vauhtia omaan urakehitykseen.*
- *Yli puolet työurasta on ollut myyntiä ilman, että sitä on opiskellut. Nykyinen työpositio kuitenkin haastaa kehittämään ja vahvistamaan myyntiosaamista ja pysymään jatkuvasti ajan hermolla.*

Kaikkia alumneja on yhdistänyt halu tietää ja ymmärtää lisää B2B-myyntistä. Moni on halunnut oppia hyödyntämään työssään yhä vahvemmin strategista ajattelua sekä kykyä jäsentää abstrakteja ja monimutkaisia asioita helposti viestittävään muotoon. Usein opiskelijamme kokevat sisäsyntyistä paloa myynnin teemojen kehittämiseksi työyhteisössään sekä halua nostaa asiantuntijamyynnin arvostusta ja myynnin strategista asemaa liiketoiminnan ytimessä.

Tutkittua ja sovellettua tietotaitoa

Vastikään uudistetun Myynnin johtamisen ylemmän tutkinto-ohjelman opintojaksot tarjoavat muun muassa seuraavia sisältöjä:

- asiantuntijamyynti moderneissa liiketoimintaympäristöissä
- myyntistrategiat ja -mallit
- myynnin ja kasvun johtaminen teknologiaa ja dataa hyödyntämällä
- myyntitiimin johtaminen valmentavalla ja tunneälykkäällä otteella
- arvon rakentaminen myyntikohtaamisissa
- modernin myynnin tulevaisuuden skenaariotyöskentely

Vierasluennoitsijat ja valmentajat syventävät teemoja sekä tieteellisesti tutkitun että käytännössä testatun tiedon ja case-esimerkkien pohjalta.

Onnistuvaa myyntitoimintaa rakennetaan älykkäällä yhteisapelillä markkinoinnin kanssa. Pelkkä toimiva sisäpeli ei kuitenkaan riitä. Ulkopeli tuodaan mukaan yhdistämällä myynnin toiminta vahvasti asiakaskokemukseen, arvонуontiin sekä ostopolkujen ja -päätöksenteon ymmärtämiseen. Myyvä ja ostava organisaatio verkostoineen voivat myös parhaimmillaan sparrata toinen toisiaan kehittymään digitaalisuuden, kestävyuden sekä kansainvälistymisen suhteen.

Uudistavaa myyntivirtaa työtehtäviin

Tuoreet alumnimme kertovat opiskelemisen ja itsensä kehittämisen ylipäättään antaneen roppakaupalla hyvää fiilistä, ja samalla opiskelukavereista on muodostunut loistava ammatillinen verkosto. Tutkinnon myötä on voinut kerryttää monipuolista osaamista, jonka pohjalta on saanut uskallusta, varmuutta sekä rohkeutta tarttua työelämän tarjoamiin haasteisiin aiempaa herkemmin:

- *Olen töissä siirtynyt muiden seuraajasta uusien toimintatapojen ehdottajaksi ja aktiiviseksi toimijaksi.*
- *Johtajaidenteettini on lähtenyt rakentumaan ja vahvistumaan. Tiedän tarkemmin, miten juuri minä haluan johtajana toimia.*
- *Kurssien oppeja on voinut viedä suoraan työelämään, ja sitä kautta on saanut yllättäviä ahaa-elämyksiä.*
- *Olen pystynyt herättelemään uusia juttuja töissä ja inspiroinut uudentyyppisiä keskusteluita, sillä nyt mulla on argumentteja, joilla voin perustella ehdotuksia.*
- *Asiat vaan näkee uudella, kokonaisvaltaisemmalla tavalla.*

Siintääkö siis uramaisemassasi B2B-myyntijohtajan, myyntitiimin esimiehen, Key Account Managerin tai liiketoiminnan kehittämisestä ja kasvusta vastaavan myynnillisen asiantuntijan tai vetäjän rooli? Tai haluatko ylipäänsä vahvistaa myynnillistä osaamistasi soveltamalla akateemisesti tutkittua tietoa käytäntöön ja oppimalla työelämän asiantuntijoilta? Odotamme hakemustasi! Kevään yhteishaku on auki 13.3.–27.3.2024.