

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

Huom! Tämä on rinnakkaistallenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Hautamäki, P. & Heikinheimo, M. (2022) Ammattimainen myynti on vastuullista. Aamulehti, 2022:287 (46066), s. B9.

URL: <https://www.epress.fi/reader/issue/1883/324199/33>

**Kirjoita meille:** Pitkä kirjoitus 3000–3400 merkkiä, keskipitkä 1700–2500 merkkiä, lyhyt 1000 merkkiä. **Verkossa:** aamulehti.fi/mielipiteet  
**Sähköposti:** al.mielipiteet@aamulehti.fi Liitä kirjoitukseesi nimesi, osoitteesi ja puhelinnumerosi. Yhteystietosi jäävät vain toimituksen tietoon.

# Ammattimainen myynti on vastuullista

Epäeettinen yritys ei onnistu näyttäytymään houkuttelevana työnantajana nuorille osaajille.

**K**olumnissaan Vesa Laitinen kysyy: ”Missä vaiheessa opin polkua neuvotaan keinot, joilla asiakkaan saa tekemään itselleen epäedullisen ostopäätöksen?”

Väitämme, ettei missään myyntiä opettavassa korkeakoulussa ohjata myyntihenkilöitä ehdottamaan asiakkaalle epäedullisen päätöksen tekemistä. Tätä väittämää perustelme myynnin teoriolla, jossa asiantunteva myyntityö ja myynnin johtaminen pohjautuvat arvonn tuottamiseen tai yhteiskehittämiseen asiakkaan kanssa yhdessä.

Näin ollen lyhytkatseiseen ja nopeatempoiseen kaupan päättämiseen johtavaan toimintaan ei kannusteta suomalaisissa myyntityötä opettavissa ammattikorkeakouluissa tai yliopistoissa, joissa etenevässä määrin myynti- ja myyntijohtamisosaamista koulutetaan.

**TAMPEREEN** ammattikorkeakoulun myynnin ja myynnin johtamisen opintojaksoilla korostetaan myyntihenkilöstön vastuullisuutta muun muassa siten, että myyntihenkilöllä nähdään olevan tärkeä rooli arvonn rakentajana, asiakastarpeen ymmärtäjänä ja asiakkaan kuuntelijana. Aivan yhtä tärkeää kuin kaupan kotiuttaminen, on ymmärtää asiakasta kuunnellen myös silloin, kun oma tuote tai palvelu ei asiakkaalle sovellu.

Ammattimainen myyntityö ei siis ole myyntiorganisaatiosta käsin lähtevää tuotemyyntiä

väärälle asiakaskohderyhmälle, eikä se ole myöskään missään nimessä asiakkaan haavoittuvuutta hyödyntävää pakkomyyntiä.

**VASTUULLISUUDEN** ja arvojen, joita Laitinenkin puheenvuorossaan peräänkuulutti, tulisi olla entistä keskeisemmässä roolissa ohjaamassa yritysten liiketoimintaa ja myös myyntityötä. Edelläkävijäyrityksissä kestävään ja vastuulliseen toimintaan sekä yrityksen arvoihin nojaava myyntityö on arkipäivää.

Tämä on tärkeää, sillä niin asiakkaat kuin myös nuoret tulevaisuuden osaajat tekevät entistä tarkemmin valintoja työpaikkansa suhteen. Kestävältä ei siis näytä sellaisen myyntiorganisaation toimintaa, jonka myyntityön keskiössä eivät ole esimerkiksi rehellisyys ja asiakkaan aito auttaminen.

Laitisen puheenvuorossa esillä ollut yritys ei tule onnistumaan tulevaisuudessa työvoimapulan keskellä johtuen sen epäeettisestä ja vastuuttomasta toiminnasta. Tällainen yritys ei myöskään onnistu näyttäytymään houkuttelevana työnantajana nuorten osaajien suuntaan.

Poliittisilla päätöksentekijöillä on mahdollisuus turvata asiakkaan oikeuksia lainsäädännön keinoin. Meillä suomalaisten korkeakoulujen toimijoilla keinona on vastuullisen ja kestävä myyntiosaamisen kasvattaminen niin tutkintokoulutuksen kuin myös jatkuvan oppimisen muodossa. Tampereen ammattikorkeakoulussa olemme tarjonneet myyntiosaamisen trade-

nomitutkintoa sekä kansainvälisen myynnin ja myynnin johtamisen ylempää ammattikorkeakoulututkintoa jo vuosien ajan. Lisäksi valmennamme myyntiosaamista yritysten henkilöstölle suunnatuissa koulutuksissa vuosittain. Myös avoin ammattikorkeakoulu tarjoaa väylän oman osaamisen päivittämiseen.

**TULEVAISUUDEN** entistä epävarmempien liiketoimintaympäristöjen uhkana ovat myynnin johtamisosaamisen puute ja kestävä ja vastuullisen myyntiosaamisen matala osaamistaso. Korkeakoulutasolla myyntiosaamista on voinut opiskella vasta vuodesta 2007 alkaen. Toivommekin, että poliittiset päätöksentekijät turvaavat yrityksille mahdollisuuksia rekrytoida osaavia koulutettuja myynnin ja myynnin johtamisosaamisen asiantuntijoita myös tulevaisuudessa.

Myynnin ja myynnin johtamiskoulutuksen lisääminen suomalaisessa korkeakoulukentässä voidaan nähdä tärkeänä ennaltaehkäisevänä keinona Vesa Laitisen puheenvuoron kaltaisten epäonnistuneiden myyntityötilanteiden ehkäisemiseksi.

**PIA HAUTAMÄKI**

myynnin johtamisen yliopettaja ja tutkija

Tampereen ammattikorkeakoulu

**MINNA HEIKINHEIMO**

myynnin johtamisen lehtori

Tampereen ammattikorkeakoulu

väitöskirjatutkija

Itä-Suomen yliopisto