

Liiketoiminnan ammattitutkinto | Myynnin ja markkinoinnin koulutus | Kainuun ammattiopisto

2019

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

1. Koulutuksen aloitus (1/2 pvä) ja organisaation liiketoiminnalliset periaatteet (1,5 pv) 5.-6.2.2019

- Tutkinnon tavoitteet ja osaamisvaatimukset sekä suoritettavat tehtävät ja näytöt
- Näyttötutkintovaatimusten ja koulutuskokonaisuuden ymmärtäminen
- Oppisopimukset
- Liikeidea, toiminta- ja palvelukonsepti
- Yrityksen arvot, tavoitteet ja toimintasuunnitelma
- Yrityksen/organisaation alan suhdanteiden, kysynnän ja kilpailun kehittyminen
- Kannattava liiketoiminta
- Sisäiset ja ulkoiset asiakkaat
- Raportointi- ja seurantajärjestelmät
- Toimialaa koskevat määräykset, ohjeet, suositukset
- Työyhteisötaidot
- Viestintä
- Työturvallisuus
- Työhyvinvointi
- Omien vahvuuksien tunteminen ja osaamisen kehittäminen

2. Sähköisen markkinoinnin strategia ja suunnittelu 3.-4.4.2019

- Sähköisen markkinoinnin strategia
- Markkinoinnin suunnittelu: kohderyhmä- ja kilpailija-analyysi, kanavavalinnat ja segmentointi, markkinointiviestien ja sisältöjen suunnittelu, tavoitteellisuus ja mittaaminen

3. Asiakslähtöinen myynti 15.-16.5.2019

- Myynnin ja markkinoinnin merkitys osana asiakaspalvelua
- Monikanavainen myynti
- Asiakkaan palvelupolku
- Asiakslähtöinen sisällöntuotanto
- Tuloksellisuus, seuranta, mittaaminen ja analytiikka

4. Budjetointi ja sen merkitys organisaation toiminnalle 27.8.2019

- Budjetoinnin perusteet
- Budjetoinnin hyödyt
- Budjetin seuranta

5. Markkinointiviestinnän ratkaisut ja toimenpiteet 2.–3.10.2019

- Verkkoviestintä
 - Verkkosivustot
 - Verkkomyynti
 - Hakukoneoptimointi
 - Markkinoinnin automaatio
 - Tuloksellisuus, seuranta, mittaaminen ja analytiikka
- Muut markkinointiviestinnän ratkaisut ja toimenpiteet sekä käytännön harjoittelua
 - Verkostojen hyödyntäminen markkinointiviestinnässä
 - Myyntitapahtumat
 - USP ja hissipuhe (englanninkielinen harjoitus + tehtävät)
 - Viestintä (PR)
 - Case esimerkkejä ja käytännön harjoittelua

6. Markkinointiviestinnän toimeksianto 12.11.2019

- Toimeksiannon tarkoitus, tavoitteet ja toimenpiteet
- Toimeksiannon suunnitelmallisuus hallinta ja toteuttaminen
- Toimeksiannon vaikutukset ja seuranta

Sosiaalinen media ja sisältömarkkinointi 21.–22.1.2020

- Markkinointi ja myynnin tukeminen sosiaalisessa mediassa (esim. Facebook, Instagram, Youtube, Twitter)
- Sähköpostimarkkinointi ja blogit
- Mitä on sisältömarkkinointi ja kuinka sitä hyödynnetään tuotteiden/palvelujen myynnissä, miten mitataan ja johdetaan sisältömarkkinointia, esimerkkejä sisältömarkkinoinnin työvälineistä

Lisäksi lopetuspäivä 11.3.2020.

KOULUTTAJAT

Kouluttajina toimivat Ilkka Kauppinen ja Kirsi Mikkola.