

## **Tehosta myyntiä ja luo kestäviä asiakassuhteita, Liiketoiminnan ammattitutkinto**

2022

### **Tammikuu**

- 3.1. Opintoinfo
- 12.1. Tavoitteellinen, myyntityö ja myynnin seuranta 1/2
- 20.1. Kehittyvä liiketoiminta 1/2
- 27.1. Tavoitteellinen, myyntityö ja myynnin seuranta 2/2

### **Helmikuu**

- 10.2. Viestintä liiketoiminnassa
- 17.2. Nykyaikaisen myyntityön perusteet ja myyntiprosessi (b2b, b2c)

### **Maaliskuu**

- 3.3. Kannattava liiketoiminta, budjetointi
- 17.3. Kehittyvä liiketoiminta 2/2
- 23.3. Myynnin lainsäädäntö
- 24.3. Liiketoiminnan digitaaliset työvälineet
- 30.3. Asiakkuuksien hallinta

### **Huhtikuu**

- 7.4. Kannattava liiketoiminta, hinnoittelu
- 13.4. Palvelumuotoilu ja asiakaskokemuksen kehittäminen 1/5
- 14.4. Nykyaikaisen myyntityön perusteet ja myyntiprosessi (b2b, b2c)
- 21.4. Asiakkuuksien kehittäminen ja johtaminen
- 25.4. Palvelumuotoilu ja asiakaskokemuksen kehittäminen 2/5
- 28.4. Lisämyynnin tekeminen ja kaupan päättäminen

### **Toukokuu**

- 12.5. Palvelumuotoilu ja asiakaskokemuksen kehittäminen 3/5
- 19.5. Vakuuttava esiintyminen myyntiössä
- 30.5. Palvelumuotoilu ja asiakaskokemuksen kehittäminen 4/5

### **Kesäkuu**

- 2.6. Verkkokauppa myyntikanavana
- 15.6. Palvelumuotoilu ja asiakaskokemuksen kehittäminen 5/5
- 16.6. Verkkokauppa myyntikanavana

### **Syyskuu**

- 15.9. Asiakaslähtöinen ratkaisumyynti
- 22.9. Brändin rakentaminen ja brändäys

### **Lokakuu**

- 6.10. Digitaaliset mainosvälineet ja sosiaalinen media
- 27.10. Digitaaliset mainosvälineet ja sosiaalinen media

### **Marraskuu**

- 3.11. Sosiaalinen myynti

### **Joulukuu**

- 8.12. Sähköinen asiakaspalvelu