

Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunta

Myynnin ammattitutkinnon uudet perusteet

- ▶ Myynnin ammattitutkinnon uudet perusteet voimaan 1.4.2012
- ▶ Uusilla perusteilla ei saa aloittaa koulutuksia ennen kyseistä päivää
- ▶ Ennen uudistettujen tutkinnon perusteiden voimaantuloa aloitettu koulutus ja näyttö-
tutkintosuoritukset voidaan saattaa loppuun kahden vuoden kuluessa eli 31.3.2014 mennessä

Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunta järjestämissopimuksen uusiminen

- ▶ Näyttötutkinnon järjestämistä ei saa aloittaa ennen kuin tutkintotoimikunta on allekirjoittanut järjestämissopimuksen
- ▶ Järjestämissopimus ja näyttötutkinnon järjestämissuunnitelman päivitys henkilökohtaistamista koskevine liitteineen toimitetaan tutkintotoimikunnalle viimeistään 2 kk ennen aloitusajankohtaa. (*16.2.2012 kokous*)
- ▶ Tutkintotoimikunta tekee päätöksen toimitetun aineiston mukaan
- ▶ Järjestämissuunnitelman malli Näyttötutkintooppaassa s. 47

Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunta järjestämissopimuksen uusiminen

- ▶ Toistaiseksi voimassa olevat sopimukset jatkuvat, jos tälle on olemassa edellytykset
- ▶ Määräaikaiset jatkuvat määräaikaisina 31.7.2014 asti
- ▶ Opetushallituksen arviointia ei tarvita
- ▶ Järjestämissopimus lähetetään tutkintotoimikunnan sihteerille kahtena kappaleena ja valmiiksi allekirjoitettuna. Näin vältetään turhaa postitusta edestakaisin.
- ▶ Materiaali (sopimus pois lukien) lähetetään sekä kirjepostina että sähköisenä tutkintotoimikunnalle (Tuula Hällström, PL 151, 00381 Helsinki ja tuula.hallstrom@amiedu.fi)

Myyntityön ja markkinointiviestinnän tutkintotoimikunta

Huomioitavaa uusista perusteista

- ▶ Tutkinnon perusteet, luvut 1–3 kaikki tärkeitä!
- ▶ Luku 2.1 – mitä tarkoittaa käytännössä
 - ▶ *Toimii vastuullisissa myyntitehtävissä*
 - ▶ *Vastaa esimerkiksi tuoteryhmästä, palvelukokonaisuudesta tai niiden yhdistelmästä*
 - ▶ *Voi vastata myös nimetyistä asiakkaista tai asiakkuuksista*
 - ▶ *Yrityksellä on joko kiinteä toimipaikka, sähköinen toimintaympäristö tai myyjä toimii itsenäisenä yrittäjänä*
 - ▶ *Vankka kokemus käytännön myyntityöstä*
- ▶ AMMATTITUTKINTO: alan ammattityöntekijä: peruskoulutus, syventäviä opintoja, työkokemusta...
- ▶ HENKILÖKOHTAISTAMINEN: yritykselle tai tehtävälle ominaiset piirteet: esim. tuote, palvelu, yksityinen asiakas, b2b