

AIKA KANSAINVÄLISTYÄ?

TJ-KOULUN KANSAINVÄLISEN LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISKOULUTUS LIIKETOIMINNAN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

Liiketoiminnan laajentaminen Suomen ulkopuolelle on merkittävä päätös ja valinta. Onnistuminen edellyttää selkeiden tavoitteiden asettamista ja etenemisen askelten suunnitelmallista toteuttamista. Kaikille toimivaa valmista käsikirjoitusta kansainvälistymiseen ei ole.

Tj-koulun kansainvälistymisvalmennus käynnistyy yrityskohtaisella kansainvälistymisen lähtötilanneanalyysillä. Osallistuja tunnistaa, missä vaiheessa yritys on menossa? Millaisia ovat yrityksen kansainvälistymisen kotiläksyt?

Tutkinto varmistaa, että jokainen osallistuja työstää yrityksen kv-liiketoiminnan etenemistä tavoitteellisesti ja dokumentoidusti.

PROSESSI

- tarkentaa yrityskohtaisesti kansainvälistymisen lähtötilanteen ja kotiläksyt
- kirkastaa kv- tavoitteet ja strategian
- tarkentaa kansainvälistymisen toimenpiteet ja aika- taulun
- ohjaa tekemään ja etenemään käytännössä

TUTKINTO: Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto (kansainvälisten liiketoiminnan osaamisala, kv-myyntin ja markkinoinnin kehittäminen) muodostuu yhdestä pakollisesta ja kahdesta valinnaisesta tutkinnon osasta. Käytännössä se tarkoittaa yrityksessä tapahtuvaa kv-markkinoinnin ja myyntin suunnittelua, toteuttamista ja kehittämistä.

ALOITUS: 13.10.2020. Koulutuksen lähiopetuspäivät järjestetään Ravintola Nallikarissa.

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto järjestetään Taitotalon ja Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy:n yhteistyönä.

Koulutus- ja tutkinto on mahdollista suorittaa oppisopimus- koulutuksena ja tällöin opiskelijakohtainen hinta on 790 € (ei sis. vähennettävää arvonlisäveroa)

HAKEUTUMINEN: [KV OULU](#)

LISÄTIEDOT

Pekka Pirnes p. 040 830 8286
Hannu Peltomäki p. 044 989 1620
etunimi.sukunimi@tjkoulu.fi

Camilla Lang p. 043 827 0249
camilla.lang@taitotalo.fi

KOULUTUSOHJELMA

KEHITTÄMISTYÖSKENTELY

TUTKINTO

12 LÄHIPÄIVÄÄ RYHMÄSSÄ

VASTUUALUEEN LIIKETOIMINNAN
SUUNNITTELU JA TOTEUTTAMINEN
VALINNAISTEN KV-AIHEIDEN
KEHITTÄMINEN

LIIKETOIMINNAN
ERIKOISAMMATTI-
TUTKINTO



OHJELMA JA AIKATAULU

1. PÄIVÄ ti 13.10.2020

OHJELMAN AVAUS: KILPAILUKYKYÄ JA KANSAINVÄLISTYMISOSAAMISTA

Sitä saat mitä mittaat; Osallistujien tavoitteet ohjelmalle.

Sanna Leppänen, toimitusjohtaja, KTM, HHJ, Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy

Millainen mindset tukee yrityksen kansainvälistymistä?

Tommi Tallgren, Business Advisor

Yrityskohtaisen työskentelyn eteneminen, lähtötilanneanalyysi, kotiläksyjen tunnistaminen ja priorisointi

Lauri Haapanen, asiantuntija, kv-liiketoiminta, Quum International Oy

2. PÄIVÄ ti 10.11.2020

YRITYKSEN STRATEGISET VALINNAT KANSAINVÄLISTYMISEN LÄHTÖKOHTANA

Miksi kv-markkinoille? Miten kv-markkinoille? Kansainvälistymisen platform. Strategiset kehittämisen painopisteet kv-tavoitteita tukemaan.

Petri Runtti, KTM, HHJ, Quum-konsultti, Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy

3. PÄIVÄ ti 8.12.2020

KANSAINVÄLISTYMISEN STRATEGIA ja VALINNAT

Asiakassegmentointi ja segmentin valinta. Systemaattinen etenemisen malli ja onnistumisen edellytykset usean toimialan kokemukseen perustuen.

Antti Hintikka, toimitusjohtaja, U2 Online Ltd

4. PÄIVÄ ti 12.1.2021

KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Kansainvälisen myynnin strategia ja suunnittelu.

Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy

5. PÄIVÄ ti 9.2.2021

KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Kansainvälisen myynnin työkalut ja vientikampanja.

Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy

6. PÄIVÄ ti 16.3.2021

KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Kansainvälisen myyntihankkeen arviointi ja kehittämisen työkalut.

Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy

7. PÄIVÄ to 15.4.2021

KV-OPERAATIOMUODOT

Kansainvälisen kaupan operaatiomuodot ja onnistumista tukevat jakelukavat.

Lauri Haapanen, asiantuntija, kv-liiketoiminta, Quum International Oy

8. PÄIVÄ ti 18.5.2021

DIGITALISAATION MAHDOLLISUUDET KV-KAUPASSA, ASIAKASAJATELUSSA, MARKKINOINNISSA JA MYYNNISSÄ

Asiakaskeskeisyys, data, järjestelmien integrointi, kokeilukulttuuri, teknologia, digiosaaminen ja -kokemus.

Hannu Savela, toimitusjohtaja, Dimma Oy

9. PÄIVÄ ti 17.8.2021

TOIMITUSKETJUN HALLINNASTA KANSAINVÄLISTYMISEN KILPAILUTEKIJÄ

Toimitusketjun hallinta. Logistinen kilpailukyky. Logistiikka- ja hankintastrategia. Toimitusehdot.

Katja Virkkunen, asiantuntija, toimitusjohtaja, Oulun Energia Siirto ja Jakelu Oy

10. PÄIVÄ ti 14.9.2021

KANSAINVÄLISTYVÄN YRITYKSEN TALOUS, RAHOITUS ja MAKSULIIKENNE

Toimivat talouden prosessit ja riittävä rahoitus kansainvälistymisen perustana. Kansainvälistyminen investointina.

Antti Sekki, TT, rahoituksen asiantuntija, hallitusammattilainen, yliopettaja Laurea ammattikorkeakoulu

Team Finlandin edustajan puheenvuoro



11. PÄIVÄ ti 12.10.2021

KANSAINVÄLISEN LIIKETOIMINNAN JURIDIKKAA

Sopimuksen merkitys, sopimuksen synty ja solmiminen. Edustus ja valtuutus. Työsuhteet kv-kaupassa. Toimitus- ja myyntiehdot.
Antti Palmujoki, asianajaja, professori, osakas, Asianajotoimisto BLF Oy

12. PÄIVÄ joulukuu 2021

OHJELMAN PÄÄTÖS

Osallistujien terveiset ja tulokset kv-markkinoilla etenemisestä.
Liiketoiminnan erikoisammattitutkinnon todistukset, *Taitotalo*
Palautekeskustelu ja kakkukahvit
Pekka Pirnes, varatoimitusjohtaja, KTM, Suomen Toimitusjohtajakoulu Oy

Muutokset mahdollisia.

TAITOTALO

Suomen suurin koulutusosakeyhtiö, AEL-Amiedu Oy, tunnetaan myös nimellä Taitotalo. Taitotalo kouluttaa suomalaisille yrityksille rohkeita työelämän selviytyjiä, jotka pitävät yhteiskunnan pyörät pyörimässä.

SUOMEN TOIMITUSJOHTAJAKOULU OY

Tj-koulu on valmentanut 30 vuoden aikana yli 7000 pk-yritysten menestymisestä vastuussa olevaa ihmistä. Tj-koulun valmennusten ja palvelujen tavoitteena on asiakasyrityksen menestyminen. Valmennuspäivien palautteiden keskiarvo on 4,4 (asteikko 1-5) ja nettosuositeluindeksi peräti 75%. Asiakkaat arvostavat erityisesti valmennustemme hyödyllisyyttä sekä valmentajiemme yritys-elämän tuntemusta.

