

# 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 aikataulun
- ohjaa tekemään ja etenemään käytännössä

**TUTKINTO:** Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto (kansainvälisen markkinoinnin ja myynnin kehittämisen osamisala) muodostuu yhdestä pakollisesta ja kahdesta valinnaisesta tutkinnon osasta. Käytännössä se tarkoittaa yrityksessä tapahtuvaa kv-markkinoinnin ja myynnin suunnittelua, toteuttamista ja kehittämistä.

**ALOITUS:** Koulutus alkaa talvella 2021 Oulussa.

Koulutus- ja tutkinto on mahdollista suorittaa oppisopimus-koulutuksena ja tällöin opiskelijakohtainen hinta on noin 500-1000 €. Kysy lisää Toimitusjohtajakoulusta tai paikallisesta oppisopimustoimistosta.

**HAKEUTUMINEN:** [KV-Oulu](#)

### LISÄTIEDOT

Pekka Pirnes p. 040 830 8286

Hannu Peltomäki p. 044 989 1620

Saija Salo p. 045 122 5621

etunimi.sukunimi@tjkoulu.fi

KOULUTUSOHJELMA

KEHITTÄMISTYÖSKENTELY

TUTKINTO

12 LÄHIPÄIVÄÄ RYHMÄSSÄ

VASTUUALUEEN  
LIIKETOIMINNAN  
SUUNNITTELU JA  
TOTEUTTAMINEN  
VALINNAISTEN KV-AIHEIDEN  
KEHITTÄMINEN

LIIKETOIMINNAN  
ERIKOISAMMATTI-  
TUTKINTO



## OHJELMA JA AIKATAULU

### 1. PÄIVÄ

#### OHJELMAN AVAUS: KILPAILUKYKYÄ JA KANSAINVÄLISTYMISOSAAMISTA

Sitä saat mitä mittaat; Osallistujien tavoitteet ohjelmalle.

*Sanna Leppänen, toimitusjohtaja, KTM, AmO, 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

#### YRITYKSEN STRATEGISET VALINNAT KANSAINVÄLISTYMISEN LÄHTÖKOHTANA

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

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

### 3. PÄIVÄ

#### 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

#### KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Kansainvälisen myynnin strategia ja suunnittelu.

*Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy*

### 5. PÄIVÄ

#### KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Kansainvälisen myynnin työkalut ja vientikampanja.

*Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy*

### 6. PÄIVÄ

#### DIGITALISAATION MAHDOLLISUUDET KV-KAUPASSA, ASIAKASAJATTELUSSA, MARKKINOINNISSA JA MYYNNISSÄ

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

*Hannu Savela, toimitusjohtaja, Dimma Oy*

### 7. PÄIVÄ

#### KV-OPERAATIOMUODOT

*Kansainvälisen kaupan operaatiomuodot ja onnistumista tukevat jakelukanavat.*

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

### 8. PÄIVÄ

#### KANSAINVÄLINEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

*Kansainvälisen myyntihankkeen arviointi ja kehittämisen työkalut.*

*Kalle Reunanen, toimitusjohtaja, Innomaatti Oy*

### 9. PÄIVÄ

#### TOIMITUSKETJUN HALLINNASTA KANSAINVÄLISTYMISEN KILPAILUTEKIJÄ

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

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

### 10. PÄIVÄ

#### KANSAINVÄLISTYVÄN YRITYKSEN TALOUS, RAHOITUS ja MAKSULIIKENNE

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

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

Team Finlandin edustajan puheenvuoro



## 11. PÄIVÄ

### KANSAINVÄLISEN LIIKETOIMINNAN JURIDIIKKA

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

### OHJELMAN PÄÄTÖS

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

Muutokset mahdollisia.

### SUOMEN TOIMITUSJOHTAJAKOULU OY Lehtoroukuntie 8, 90650 Oulu [www.tjkoulu.fi](http://www.tjkoulu.fi)

Tj-koulu on valmentanut 30 vuoden aikana noin 8000 pk-yritysten menestymisestä vastuussa olevaa ihmistä.

Tj-koulun valmennusten ytimessä ovat yrityksen kehittyminen ja johtajana kasvaminen. Valmennuspäivien palautteiden keskiarvo on 4,4 (asteikko 1-5) ja nettosuosittelemiseksi peräti 76%.

Asiakkaat arvostavat erityisesti valmennustemme hyödyllisyyttä sekä valmentajiemme yrityselämän tuntemusta.

