
Tavoitteellinen asiakaslähtöinen työ on Farmanialaisten käyntikortti ja erottumistekijä. Mitä on tavoitteellinen asiakaslähtöinen myyntityö? Millainen on hyvä asiakaskokemus ja miten se tuotetaan? Osaaminen näkyväksi työn kautta!

Koulutuksessa opit suunnittelemaan ja toteuttamaan myyntiä ja asiakaspalvelua. Saat uusia näkökulmia asiakaskohtaamisiin ja työkaluja vakuuttavaan myyntityöhön.

Myyntiin alalle suunnattu liiketoiminnan ammattitutkinto valmentaa sinut myyntiin ammattilaiseksi!

Farmanialaisille suunnattu koulutusohjelma toimii alustana asiakaslähtöiselle ja asiakaskokemukselle pohjautuvalle myyntityölle. Tutkinto koostuu kolmesta tutkinnon osasta: *liiketoiminnan tehtävissä toimiminen, myyntiin ja asiakaspalvelun suunnittelu ja toteuttaminen* sekä *asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu*. Aloituskajso pidetään 21.-22.4.2020.

Ilmoittautuminen käynnissä!

Ohjelma rakentuu

- suunnitellusta ja ohjatusta työelämässä oppimisesta
- koulutuksesta verkossa ja koulutuspäivissä (10 lähiopetuspäivää)
- etäopiskelusta, jolloin sovellat koulutuspäivien sisältöjä omaan työhösi
- kirjallisuudesta
- liiketoiminnan ammattitutkinnon suorittamisesta omassa työssä näytöin

Mukaan mahtuu 25 osallistujaa. Sitoudut henkilökohtaisesti suunniteltuun, noin 16 kk mittaiseen työskentelyyn. Koulutuspäivien lisäksi on hyvä varata aikaa itsenäiseen työskentelyyn, tehtävien tekemiseen ja näyttöjen suorittamiseen.

Koulutusohjelma toteutetaan oppisopimuskoulutuksena, jolloin siihen osallistuminen on osallistujille maksuton.

Koulutuksen toteuttaa Stadin ammatti- ja aikuisopisto yhteistyössä Business College Helsinki ja Ylivertaistekijä Oy:n kanssa

Miten opin työssä?

Työelämässä oppimisen tueksi valitset itsellesi **työpaikkaohjaajan**, joka voi olla esimerkiksi lähiesimiehenäsi toimiva aluepäällikkö tai koulutusnäällikkö. Työpaikkaohjaaja toimii yleensä myös yhtenä osaamisen arvioijana tutkinnossa. Koulutusohjelma vaatii paitsi osallistujalta myös työpaikkaohjaajalta aikaa ja panostusta onnistuakseen. Ilman oppimiskumppanuutta tämä prosessi ei ole mahdollinen.

Kenelle?

Koulutus soveltuu kaikille alan perustiedot hallitseville apteekin työntekijöille, jotka työskentelevät myyntiin ja asiakaspalvelun parissa.

Tutkinnon perusteisiin pääset tutustumaan täällä:

<https://eperusteet.opintopolku.fi/eperusteet-service/api/dokumentit/5973287>.

Tutkinnon sisältöä tulee peilata omiin työtehtäviin, koska osaamistasi arvioidaan työpaikalla näiden kriteerien näkökulmasta.

Opintojen aikataulu

Koulutuksen haku on käynnissä ja jatkuu 31.1.2020 saakka.

Haun sulkeuduttua hakijoiden esitiedot käydään läpi ja varmistetaan työtehtävien sopivuus tutkintoon. Alustavat opiskelijavalinnat tehdään helmikuussa 2020. Koulutukseen hakeutumisessa sinua ovat tukemassa Leena Saarinen Stadin ammatti- ja aikuisopiston oppisopimuspalveluista, Minna Lähdeaho Business College Helsingistä ja Heidi Uronen Farmaniasta.

Tuloksista ilmoitetaan kaikille hakijoille. Alustavasti valituille lähetään oppisopimuksen alkukartoitus, joka on osa opintojen henkilökohtaista osaamisen kehittämissuunnitelmaa (HOKS). Vastausaikaa on 15.2. saakka. Kun alkukartoitus on palautunut, järjestetään orientaatiotapaamiset, joissa täydennetään alkukartoitusta, varmistetaan tutkinnon soveltuvuus ja tehdään varsinainen valinta koulutukseen.

Lisätietoja

- Koulutuspäällikkö Heidi Uronen, Farmania Oy, heidi.uronen@farmania.fi, p. 040 848 9584
- Koulutusasiantuntija Minna Lähdeaho, Business College Helsinki, minna.lahdeaho@bc.fi, p. 044 775 6376 (koulutuksen ja tutkinnon sisältö)
- Koulutustarkastaja Leena Saarinen, Stadin ammatti- ja aikuisopisto, leena.k.saarinen@hel.fi, p. 050 345 8217 (oppisopimusasiat)