



Vastuullinen kaupallistaminen ja myynti

Opinnon kuvaus

31.8.2025



Euroopan unionin
osarahoittama

Uudistuva ja osaava Suomi 2021–2027



Sisältö

1. Toteutus ja kohderyhmä
2. Osaamistavoitteet
3. Opinnon toteutustapa
4. Opinnon sisältö
5. Ryhmätapaamisten rakenne
6. Tehtävän palautus
7. Oppimisympäristö
8. Kirjallisuus - Opinnon yleinen tausta-aineisto



Toteutus ja kohderyhmä

- Opinto on kehitetty VALIOT-hankkeessa ajalla 5/2024–5/2025 ja se on tuona aikana toteutettu kolme kertaa.
- Opinnot laajuus on 5 alemman ammattikorkeakoulutason opintopistettä ja se on mahdollista toteuttaa sekä virtuaalisesti että luokkahuonetoteutuksena tai niiden yhdistelmänä.
- Opinto on toteutettu pk- ja startup-yritysten henkilöstölle Uudellamaalla, Päijät-Hämeessä ja Etelä-Karjalassa. Opinto kytkeytyy vahvasti osallistujien edustamien yritysten kaupallistamisen vastuullisuuden kehittämiseen, mutta opinto ei sisällä alueellisia kytkeitä.
- Opinto on osa laajempaa kokonaisuutta, jossa sitä edeltävässä opinnoissa on käsitelty yritysvastuun perusteet: mm. kestävän kehityksen tavoitteet ja ulottuvuudet, niitä ohjaava sääntely sekä yritysvastuuraportointi. Osallistujilla oletetaan siis olevan perustiedot näistä teemoista ennen opinnoille osallistumista.
- Opetus on vahvasti integroitu työelämään. Osallistujien oletetaan olevan työllisiä, sillä mahdollisuus käyttää esimerkkinä ja kehityskohteena omaa tai oman työnantajan yritystä on edellytys opinnot tehtävien suorittamiselle. Tehtävien palautuksen tuloksena yritykselle muodostuu vastuullisen rekrytoinnin nykytila-analyysi ja kehittämissuunnitelma.
- Mikäli opintoa ajatellaan muun tyyppisille osallistujille, on opintoon liittyvien tehtävien ja kehityssuunnitelman toteutustapa mietittävä heille soveltuvaksi. Luentojen sisällössä ja rakenteessa ei kuitenkaan ole tarpeen tehdä muutoksia.



Osaamistavoitteet

Opinnon suoritettuaan opiskelija:

- ymmärtää vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin kokonaisuuden ja merkityksen osana yritysvastuuta,
- ymmärtää vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin merkityksen osana yrityksen kilpailuetua, viestintää, kannattavuutta ja asiakasprosessia,
- osaa analysoida ja kehittää vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin kannalta oleellisia markkinoinnin ja viestinnän, kannattavuuslaskennan ja asiakasprosessin käytäntöjä,
- osaa huomioida kaupallistamisessa ja myynnissä ESG- laatukriteereiden sekä SDG- tavoitteiden, kannattavuuden ja kehittyneen asiakasprosessin mahdollisuudet.



Opinnon toteutustapa

- Opinto koostuu itsenäisestä opiskelusta, neljästä ohjatusta ryhmätapaamisesta, sekä niihin liittyvistä kaikille yhteisistä tehtävistä.
- Opinnon suorittaminen edellyttää
 - yhteisiksi merkittyjen tehtävien hyväksyttyä suorittamista sekä sen lisäksi
 - Vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin kehittämissuunnitelman laatimista
- Tehtävät
 - On toivottavaa, että kaikki tehtävät tehdään omaan yritykseen/ omalle työnantajalle ja niiden pohjalta muodostuu yritykselle vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin nykytila-analyysi ja kehittämissuunnitelma. Opinnon suorittamalla voi siis samalla myös kehittää kohdeyrityksen toimintaa.
 - Tehtävät ovat lähtökohtaisesti yksilötehtäviä.
 - Mikäli opinnolle osallistuu yrityksistä useampi kuin yksi henkilö, on mahdollista tehdä yhteistyötä tehtävien osalta. Tässä tapauksessa valitaan jokaiselle osallistujalle omat osatehtävät. Hyväksytty suorittaminen edellyttää 40% tehtävistä hyväksyttyä suorittamista.
- Opinto arvioidaan asteikolla 0-5 tai hyv/hyl.



Opinnon sisältö

- Opinto koostuu kurssin käytäntöihin ja suoritustapaan perehdyttävästä artikkelista, sekä seuraavista neljästä oppimiskokonaisuudesta, joista jokaisesta järjestetään yksi ohjattu ryhmätapaaminen:
 - 1. Tervetuloa vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin kurssille**
 - Kurssin esittely, sisältöön ja rakenteeseen tutustuminen
 - Orientoiva tehtävä- organisaation nykytila- analyysi
 - 2. Vastuullisuustyö kilpailueduksi**
 - ESG- laatuksiteerit ja SDG- tavoitteet markkinoinnin ja myynnin työkaluina
 - Vastuullisuusviestintä ja viestintäsuunnitelman tekeminen
 - 3. Kannattavuus ja vastuullinen myyntiosaaminen**
 - Taloudellinen vastuu ja kannattavuuden merkitys liiketoiminnan jatkuvuudelle
 - Onnistunut myyntityö ja sen vaikutus liiketoiminnan kannattavuuteen sekä yrityksen arvoon
 - 4. Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen**
 - Asiakkaan tarpeiden kartoittaminen ja ymmärtäminen

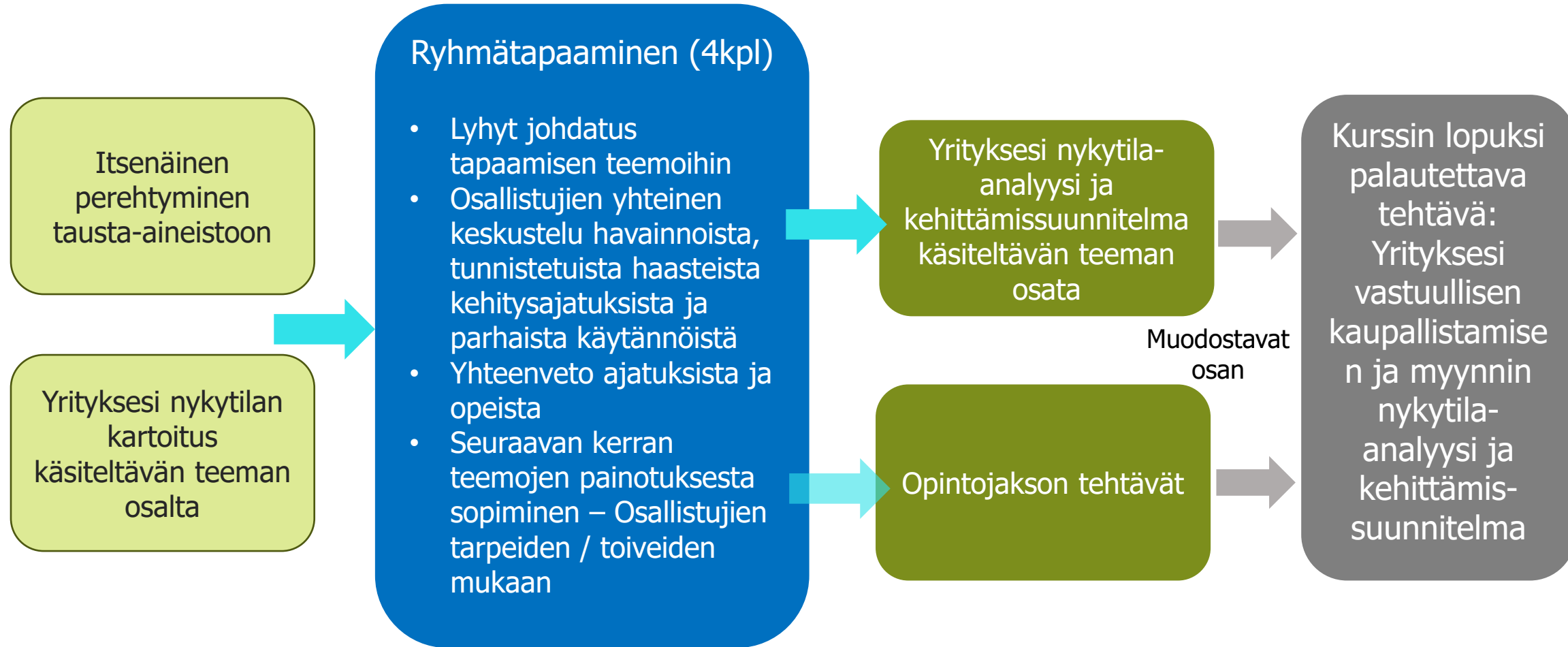


Ryhmätapaamisten toteutus

- Opintoon kuuluu neljä, n. 2-3 h. pituista ryhmätapaamista
- Ryhmätapaamiset järjestetään virtuaalisesti tai lähitapaamisina
- Ennen ryhmätapaamista opiskelija perehtyy
 - Tapaamisen teemoihin lähdemateriaalin perusteella sekä
 - oman yrityksensä nykytilanteeseen.
- Ryhmätapaamisessa opinnon ohjaajat johdattavat luentomuotoisesti käsiteltävään teemaan. Sen jälkeen opiskelijat pääsevät keskustelemaan yhdessä lähdemateriaalista ja omista yrityksistään tekemistään havainnoista, tunnistetuista haasteista kehitysajatuksista sekä parhaista käytännöistä.
- Ryhmätapaamisten pohjalta opiskelija tuottaa teemaa käsittelevän sisällön vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin nykytila-analyysiin ja kehittämissuunnitelmaan.
- Osallistujat ohjeistetaan tutustumaan huolellisesti tausta-aineistoon ja tehtäviin ennen jokaista ryhmätapaamista ja sekä aikatauluttamaan kalenteriinsa riittävästi aikaa tehtävien tekemiseen.
- Ryhmätapaamisiin osallistuminen on vapaaehtoista. Halutessaan opinnon voi suorittaa myös omaan tahtiinsa.



Ryhmätapaamisen rakenne



Tehtävän palautus

- Tehtävät palautetaan Moodleen opintojakson osuudessa siellä annettujen ohjeiden mukaisesti.
- Tehtävänpalautukset koostetaan lopuksi yhdeksi dokumentiksi, josta muodostuu yrityksen vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin nykytila-analyysi ja kehittämissuunnitelma.
- Palautukseen voi käyttää oheista dokumenttipohjaa.
- Osallistujat voivat halutessaan käyttää myös yrityksen omaa dokumenttipohjaa tms.

Kehittämissuunnitelman pohja

Mikäli suoritat pelkästään Vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin opintojakson, käytä kehittämissuunnitelman runkona seuraavaa pohjaa:

Kansilehti (työn nimi, opiskelijan nimi, opintojakson nimi)

1. Johdanto

- a. Yritysvastuun nykytila yrityksessä
- b. Miten yritysvastuuta on huomioitu tällä hetkellä yleisesti?

2. Vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin nykytila- analyysi

- a. Vastuullinen kaupallistaminen ja myynti osana yrityksen kokonaisstrategiaa ja käytäntöjä suunnittelussa, markkinoinnissa sekä myynnissä
- b. Vastuullisuuden huomioiminen yritysviestinnässä
- c. Vastuullisuus ja asiakasyhteistyö tällä hetkellä

3. Vastuullisuuden kehittäminen omassa työssä kaupallistamiseen ja myyntiin liittyen

- a. Keskeiset kehittämistarpeet ja suositeltavat toimenpiteet kurssin annin pohjalta
- b. Mitä vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin toimenpiteitä tulee huomioida ja miksi?
- c. Kuinka opittuja asioita voisi viedä käytäntöön omassa työssä ja yrityksessä

4. Vastuulliseen kaupallistamiseen ja myyntiin liittyvät tavoitteet tulevaisuudessa

5. Yhteenveto ja johtopäätökset

6. Lähdeluettelo

Hyödynnä Yritysvastuun nykytila- analyysissä Seppo- pelissä suorittamiasi tehtäviä.

Mikäli teet kehittämissuunnitelman ryhmätyönä merkkää kunkin osion vastuuhenkilö suunnitelmaan.

Mikäli teet kehittämissuunnitelman myös muilla hankkeen opinnoilla, käytä Vastuullisen liiketoiminnan Moodlessa olevaa kehittämissuunnitelmapohjaa.



Euroopan unionin
osarahoittama

Uudistuva ja osaava Suomi 2021–2027



Oppimisympäristö

The screenshot shows a web browser window with the Moodle interface. The top navigation bar includes the LAB University of Applied Sciences logo and links for 'Etusivu', 'Työpöytä', and 'Omat kurssit'. A left sidebar contains a menu with items like 'Tervetuloa Vastuullinen kaupallistaminen ja myynti -kurssille', 'Mahdollisia kysymyksiä ja keskustelua kurssiin liittyen', 'Arviointitavan valinta', 'Orientoiva tehtävä: Organisaation nykytilan analyysi', 'Lue ajatuksella myös tämä LAB Focuksen blogiteksti: Liiketoiminnan kannattavuus, kannattavuus ja kannattavuus', 'Ensimmäisen tapaamisen luentomateriaali', 'Vastuullisuustyö kilpailueduksi', 'Orientaatio opiskeluun', 'Suomen YK-Liitto', 'Yritysvastuu ja menestyvä liiketoiminta, Harmaala M-M ja Jallioja N. 2012', and 'Laatukriteerit kaupallistamisessa'. The main content area features a banner for the course 'AL00DB79-3001 Vastuullinen kaupallistaminen ja myynti 1.4.2024-31.8.2025'. Below the banner is a navigation menu with 'Kurssi', 'Asetukset', 'Osallistujat', 'Arvioinnit', 'Raportit', and 'Lisää'. The course title 'Tervetuloa Vastuullinen kaupallistaminen ja myynti -kurssille' is displayed. Logos for the European Union, LAU REA, LAB University of Applied Sciences, and VALIOT are shown. A text block states: 'Kurssi on osa VALIOT - Vastuullisuus- ja liiketoimintaosaamisen vahvistaminen pk- ja startup-yritysten henkilöstölle -h ammattikorkeakoulut. Rahoitus: Euroopan sosiaalirahasto (ESR+) / ELY-keskus'. A highlighted text block reads: 'Kurssin suoritus ja tehtävien palautus 30.5.2025 mennessä'. Below this, it says 'Tervetuloa Vastuullisen kaupallistamisen ja myynnin kurssille'. A section titled 'Koulutusten kolmas ja viimeinen kierros, kevään 2025 toteutus:' is followed by the text 'Kurssi koostuu teemoista. etäopetus Teamsin välityksellä klo 9 - 11.'

- Opinnon suorittamista varten on laadittu kurssin oppimisympäristö Moodle-alustalle.
- Oppimisympäristö tukee kaikkia osallistujia opinnon suorittamisessa ja mahdollistaa myös opinnon itsenäisen suorittamisen.
- Oppimisympäristö sisältää ohjeet ja tarvittavat kirjallisuuslähteet kunkin oppimiskokonaisuuden läpikäymiseen.



Euroopan unionin
osarahoittama

Uudistuva ja osaava Suomi 2021–2027



Opinnon yleinen tausta-aineisto

Vastuullisuustyö kilpailueduksi:

- Hilvo & Rubanovitch, 2023, Kestävä myynti ja johtaminen, Nordic Way Group Oy
- Huttunen. L. 2022. SDG-kuvakkeiden avulla yritykset ilmaisevat sitoutumistaan kestävän kehityksen tavoitteisiin. Labopen.
<https://www.labopen.fi/lab-pro/sdg-kuvakkeiden-avulla-yritykset-ilmaisevat-sitoutumistaan-kestavan-kehityksen-tavoitteisiin/>

Kannattavuus ja vastuullinen myyntiosaaminen:

Asiakslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen:

- Lyly-Yrjänäinen Jouni, Mahlamäki Tommi, Rintamäki Timo, Saarijärvi Hannu ja Tiitola Vesa 2018, Sales in Technology Driven Industries, sivut 38-67
- Blogi <https://www.businesscredit.fi/blog/asiakaslahtoisuus-yrityksen-arjessa>
- Blogi <https://blogit.lab.fi/labfocus/asiakasymmarrys-on-ratkaisevaa-asiakkaan-aikakaudella/>
- Aalto E, Rubanovitch M.D, 2013, Myy enemmän, myy paremmin, kpl 2. "Toteutuuko asiakaslupaus asiakaskohtaamisessa?" ja "Myyntin ympyrä", s. 26-41

Yleinen vastuullisuutta koskeva kirjallisuus:

- VALIOT Yritysvastuun perusteita -opinnon (Seppo-pelin) vastuullisuuteen liittyvä kurssimateriaali ja ohjaajien luennot
- Vihreä vastuu -hankkeessa tuotetut julkaisut mm. yrityksen sosiaaliseen vastuullisuuteen liittyen: www.vihreavastuu.fi
- Kuhunkin aihepiiriin / tehtävään liittyvä täydentävä kirjallisuus on kootaan toteutuksen aikana tehtäväsivuille.

