



Kasvata ja kehitä liiketoimintaosaamistasi

Liiketoiminnan ammattitutkinto on räätälöity tekstiili- ja muotialan alan yrityksissä työskenteleville, jotka tarvitsevat työssään entistä enemmän

- liiketalousosaamista ja oman liiketoiminnan kehittämisen taitoja
- ymmärrystä toimintaympäristön muutoksista ja asiakassegmenteistä
- näkemystä oman brändin kirkastamisesta
- ymmärrystä tuloksellisesta toiminnasta ja kannattavuudesta
- osaamista yrityksen talouden suunnittelusta, hallinnasta ja ohjaamisesta
- osaamista asiakaspalvelun ja tavoitteellisen myynnin suunnitteluun
- tietoa myyntikanavista, myynnin alustoista ja työkaluista.

Koulutus soveltuu erityisesti design-taustaiselle alan yrittäjälle tai yrittäjäksi aikovalle, alanvaihtajalle tai alan yrityksessä työskentelevälle osaajalle, joka on kiinnostunut kehittämään liiketoimintataitojaan.

Koulutuksen aikana syvennyt siihen, miten voit kehittää liiketoimintaasi suunnitelmallisesti.

Koulutuksen käytännönläheisillä opeilla kehität liiketoimintasi kannattavuutta. Palvelukokemuksen kehittämisen kautta myös liiketoimintasi ja brändisi kehittyvät.

Koulutus suoritetaan työn ohessa ja osallistuminen edellyttää työskentelyä alan yrityksessä. Saat virallisen tutkintotodistuksen osaamisestasi.

Koulutusohjelmassa on mukana asiantuntijapuheenvuoroja alan yrityksistä.

Rakenna liiketoiminnasta kannattavaa, “Find the Core”

- Mikä on liiketoiminnan kehittämisessä tärkeää
- Maailma muuttuu – toimintaympäristö, megatrendit ja muutokseen varautuminen
- Asiakkaat ja asiakassegmentit liiketoiminnassa
- Palvelulupaus ja asiakaskokemuksen merkitys

Kannattava ja tuloksellinen toiminta

- Talouden luvut omassa työssä ja niiden ymmärtäminen (liikevaihdon kehitys, kustannukset, varastonhallinta)
- Suunnitelmallisuus liiketoiminnassa (budjetointi ja budjetointiprosessi)
- Kannattavuus ja kannattavuuslaskelmat
- Hinnoittelu
- Kuukausitason tavoitteet, mittarit ja toimenpiteet
- Toiminnan kannattavuuden seuranta ja kehittäminen

Asiakaspalvelun ja myynnin suunnittelu

- Asiakasrakenteen analysointi
- Tunnista asiakas ja rakenna syvempää asiakassuhdetta
- Uusasiakashankinnan merkitys
- Myynnin kanavat ja alustat

Myynnin toteuttaminen ja työkalupakki

- Myynnin prosessit, työkalut ja niiden kehittäminen
- Markkinointia ja markkinointiviestintää käytännössä
- Brändi ja kansainvälistyvä toimintaympäristö

Myynnin jälkitoimet ja seuranta

- Toiminnan seuranta ja korvaavat toimenpiteet
- Käytännön vinkkejä talouden parantamiseksi
- Omien liiketoimintaprosessien tuntemus ja hallinta
- Mihin tulisi keskittyä

Valinnaiset tutkinnon osat henkilökohtaistamisen mukaan

- Esim. asiakaskokemuksen kehittäminen ja palvelumuotoilu tai kehittämisprojekti.

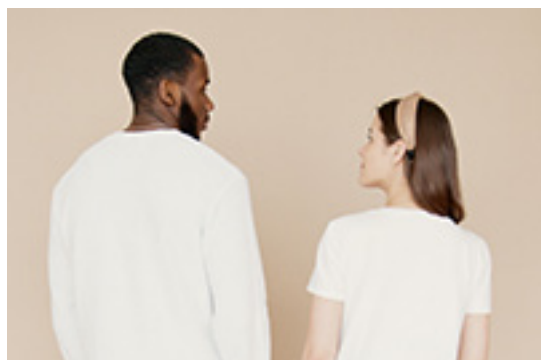
Toteutusmuoto ja edellytykset

Toteutusmuoto

- Oman työn ohessa suoritettava oppisopimuskoulutus, jossa suoritetaan liiketoiminnan ammattitutkinto. Koulutus on maksutonta, mikäli oppisopimuksen ehdot täyttyvät. Lue lisää [oppisopimuksesta](#). Muussa tapauksessa koulutuksen hinta on 940 €.
- Koulutus kestää noin vuoden ja jokaiselle opiskelijalle laaditaan henkilökohtainen opiskeluohjelma.
- Tutkintokoulutus sisältää noin 10 osallistujille yhteistä opetuspäivää, joita pidetään kerran kuukaudessa. Koulutus toteutetaan lähi- ja etäopetuksena. Lähiopetuspäivät järjestetään Rastor-instituutissa Espoon Tapiolassa.
- Koulutukseen sisältyy oppimista omalla työpaikalla sekä opiskelua verkossa ja koulutuspäivillä. Koulutusjaksoihin sisältyy oppimistehtäviä, joiden avulla sovellat koulutuspäivissä opiskeltua omaan työhösi.
- Tutkinto toteutetaan näyttötutkintona, ja opiskelu edellyttää oman osaamisen näyttämisen suunnittelua ja arviointia työpaikalla.
- Painopisteenä koulutuksessa on asioiden käytännön soveltaminen omaan työhön ja osaamisen kehittämiseen.

Mitä osallistuminen edellyttää?

- Opiskelijoiden lähtötaaso-vaatimuksena on oma yritys tai työsuhde. Jokaisella yrittäjäopiskelijalla tulee olla mentori ja työsuhhteessa toimivilla työpaikkaohjaaja. Työpaikkaohjaaja/mentori ohjaa opiskelua työpaikalla ja arvioi työpaikalla tapahtuvan kehittymisen ja opiskelun etenemistä. Rastor-instituutti auttaa tarvittaessa mentorin löytämisessä.
- Viikoittaisen työajan tulee olla minimissään 25 tuntia.
- Verkko-opiskelua varten on tärkeää, että opiskelijalla on käytettävissä tietokone.



Hakeutuminen

Hakeudu mukaan 15.8.2021 mennessä [Rastor-instituutin sivuilta](#).

Tule kuuntelemaan ja kysymään lisää koulutuksesta 8.6.2021 klo 14.00-15.00 Zoomin kautta. Ilmoittaudu infoon Riikka Huhtalalle, riikka.huhtala@faroscom.com 3.6.2021 mennessä.

Koulutukseen ilmoittautuneille järjestetään tutkintoinfo 19.8.2021 klo 9.30-11.30 Zoomilla.

Saat meiltä lisätietoa kaikissa sinua askarruttavissa kysymyksissä. Autamme mielellämme.

Lisätietoja:

Faros & Com Oy
Yhteyspäällikkö Riikka Huhtala
riikka.huhtala@faroscom.com
puh. 050 363 5659

Rastor-instituutti
Osaamispäällikkö Kaisa Tolppanen
kaisa.tolppanen@rastorinst.fi
puh. 050 579 1007



Rastor
instituutti


FAROS & COM

SUOMEN
TEKSTIILI
& MUOTI

Koulutuksen järjestäjänä toimii Rastor-instituutti. Koulutusohjelma toteutetaan yhteistyössä Faros & Com Oy:n ja Suomen Tekstiili & Muoti ry:n kanssa.

Rastor-instituutti on Suomen johtava ammatillinen jatko- ja täydennyskouluttaja. Faros & Com Oy on suomalainen johtamiseen ja osaamisen kehittämiseen sekä vaikuttavaan digitaaliseen oppimiseen keskittynyt koulutusyritys. Suomen Tekstiili & Muoti ry on tekstiili-, vaate- ja muotialan yritysten työmarkkina- ja edunvalvontajärjestö.