



Digitekijä Fast Track

Digitaalisen markkinoinnin ja myynnin erikoistumisopinnot 30 op

OPETUSSUUNNITELMA 2018-2019

ERIKOISTUMISKOULUTUS

Erikoistumiskoulutus on ammatillista kehittymistä ja erikoistumista edistävää koulutusta korkeakoulututkinnon suorittaneille tai vastaavan osaamisen saavuttaneille. Erikoistumiskoulutukset ovat korkeakoulututkinnon jälkeen suoritettavaksi tarkoitettuja, jo työelämässä toimineille suunnattuja ammatillista kehittymistä ja erikoistumista edistäviä pitkäkestoisia koulutuksia.

Erikoistumiskoulutuksilla luodaan järjestelmällinen mahdollisuus tutkinnon jo suorittaneille (tai vastaavan osaamisen saavuttaneille) ja työelämässä jo toimineille henkilöille, syventää asiantuntijuutta, suunnata osaamista uudelleen muutoin kuin tutkintoon johtavassa koulutuksessa ja tukea joustavasti uusien nousevien asiantuntijuusalueiden tarpeita. Erikoistumiskoulutus on uusi koulutusmuoto tutkintokoulutuksen ja täydennyskoulutuksen rinnalla.

Digitekijä Fast Track –erikoistumiskoulutus on Opetus- ja kulttuuriministeriön tukemaa.

KOHDERYHMÄ

Koulutuksen kohderyhmänä on ensisijaisesti yrityksen markkinoinnin, myynnin ja liiketoiminnan kehityksen vastuullisissa tai asiantuntijatehtävissä toimiva henkilö.

OSAAMISTAVOITTEET JA OPINTOJEN TASO

Tavoitteena on antaa valmiudet liiketoiminnan kehittämiseksi digitaalisessa toimintaympäristössä. Liiketoiminnan kehittämistä lähestytään erityisesti myynnin ja markkinoinnin näkökulmasta. Liiketoimintaa tarkastellaan strategisen johtamisen, taktisen suunnittelun ja operaatioiden tasolla. Koulutus luo ymmärrystä digitaalisesta muutoksesta ja sen vaikutuksista liiketoimintaan. Koulutus vahvistaa kokonaisvaltaisen asiakasymmärryksen luomista ja asiakaskokemuksen hallintaa digitaalisessa toimintaympäristössä sovelluksia hyödyntäen. Koulutus antaa valmiudet ja taidot työskennellä digitaalisessa toimintaympäristössä erityisesti myyntiin ja markkinointiin liittyvissä tehtävissä.

- Kykenee toimimaan vaativissa myynnin ja markkinoinnin digitaalisen liiketoiminnan tehtävissä ja hyödyntämään digitaalisuuden tuomia mahdollisuuksia.
- Saavuttaa digitaalisen liiketoiminnan kokonaisuuden hallinnan ja osaa kehittää yrityksen strategiaa hyödyntäen myös tutkimusta ja teoriaa.
- Kykenee toimimaan digitaalisen liiketoiminnan verkostoissa ja viestimään asiantuntevasti asiakkaiden ja muiden sidosryhmien kanssa.

Erikoistumiskoulutuksen ala on yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala. Opinnot ovat NQF7-tasoisia ja niistä on mahdollista hakea hyväksilukemista YAMK-opintoihin.

OSAAMISEN ARVIOINTI

Arvioinnissa käytetään ylemmän ammattikorkeakoulun opintojaksojen arviointiperiaatteita. Koulutuskokonaisuus muodostuu opintojaksoista, joissa jokaisessa on määritelty osaamistavoitteet, joita arvioidaan. Arvioinnin muotoja ovat esimerkiksi itsearviointi, vertaisarviointi, mentorin arviointi ja opettajan arviointi. Asiantuntijuutta osoitetaan esimerkiksi oppimistehtävien ja laajemman kehittämistehtävän avulla.

TAVOITTEELLINEN SUORITUSAIKA JA KOULUTUKSEN TOTEUTUSAJANKOHTA

Koulutuksen tavoitteellinen suoritus aika on yksi vuosi. Opinnot toteutetaan siten, että opiskelijat pystyvät suorittamaan opinnot työn ohessa.

Koulutus toteutetaan vuosina 2018-2019 seuraavasti:

Opinnot alkavat **20.9.2018** ja päättyvät **6.6.2018**.

Pidätämme oikeuden muuttaa toteutusaikataulua, siirtää koulutuksen aloitusta tai peruuttaa koulutus vähäisen hakijamäärän vuoksi tai muista pakottavista syistä.

HAKEMINEN JA OPISKELIJAVALINTA

Koulutus on tarkoitettu niille, jotka ovat suorittaneet tradenomin tai soveltuvan korkeakoulututkinnon sekä niille, joilla korkeakoulu toteaa muutoin olevan opintoja varten riittävät taidot ja valmiudet.

Hakukelpoiset hakijat laitetaan tarvittaessa valintajärjestykseen seuraavan kysymyksen ja soveltuvan työkokemuksen pituuden perusteella:

- Kuvaile, miten voit nykyisessä työssäsi ja työyhteisössäsi jatkossa hyödyntää digitaalisen myynnin ja markkinoinnin –erikoistumiskoulutuksessa hankittua osaamista? Vastauksen maksimipituus 2500 merkkiä (max. 5 pistettä)
- Mikä on myyntiin ja markkinointiin liittyvän työkokemuksesi pituus? (todennetaan työtodistuksilla) (max. 2 p.)
 - Alle 2 vuotta työkokemusta = 0 pistettä
 - 2-5 vuotta työkokemusta = 1 piste
 - Yli 5 vuotta työkokemusta = 2 pistettä

Haku koulutukseen on avoinna **9.4.2018 klo 8:00 - 20.5.2018 klo 24:00**

Jätä hakemuksesi ja liitteet haluamaasi ammattikorkeakouluun täyttämällä sähköinen hakulomake erikoistumiskoulutuksen verkkosivuilla:

- LapinAMK (10 opiskelijaa) – [Linkki koulutuksen sivuille](#)
- HAMK (10 opiskelijaa) – [Linkki koulutuksen sivuille](#)
- TAMK (10 opiskelijaa) – [Linkki koulutuksen sivuille](#)
- TurkuAMK (10 opiskelijaa) - [Linkki koulutuksen sivuille](#)

Valinnoista ilmoitetaan opiskelijoille sähköpostitse **1.6.2018** mennessä.

Opiskelupaikan vastaanotto tehdään **15.6.2018** mennessä.

OPINTOMAKSU JA PERUUTUSEHDOT

Digitekijä Fast Track-erikoistumiskoulutuksen hinta on 950 euroa (alv 0%, koulutus on alv-vapaa).

Opintomaksun laskuttaa se ammattikorkeakoulu, josta opiskelupaikka on myönnetty. AMK:t laskuttavat opiskelumaksun oman käytäntönsä mukaan, esim. opiskelupaikan vastaanottamisen jälkeen.

Peruuttaminen hakuaikana on maksutonta. Opiskelupaikan vahvistamisen jälkeen (ennen koulutuksen alkua) tehdyistä perumisista peritään 50 % koulutusmaksusta valinta- ja hallintokuluina. Jos opiskelija keskeyttää opintonsa, veloitetaan koko koulutusmaksu (poikkeuksena lääkärin todistuksella osoitettu sairaus).

OPINTO-OIKEUS

Opinto-oikeus myönnetään yhdeksi vuodeksi alkaen koulutuksen aloituspäivästä. Opinto-oikeudelle voi hakea 3 kk jatkoaikaa perustelluista syistä.

AIEMMIN HANKITUN OSAAMISEN TUNNISTAMINEN JA TUNNUSTAMINEN

Opiskelija voi korkeakoulun päätöksen mukaisesti lukea hyväksi muualla suoritetuista NQF 7 tasoisista opintoista tai korvata niillä erikoistumiskoulutukseen kuuluvia opintoja korkeintaan 5 opintopistettä. Hyväksi lukeminen tai korvaaminen ei vaikuta opiskelijalta perittävään opintomaksuun.

KOULUTUKSEN TOTEUTUS

Koulutus toteutetaan Tampereen, Turun, Lapin ja Hämeen ammattikorkeakoulujen yhteistyönä. Koulutus toteutetaan monimuotokoulutuksena, jossa pääpaino on verkossa tapahtuvalla opetuksella.

Kontaktikertoja järjestetään koulutuksen alussa, jokaisen opintojakson alussa ja lopussa ja koulutuksen päättyessä. Kontaktikerrat järjestetään toteutusvastuussa olevan AMK:n kampuksella (ks. taulukko alla). Kontaktikertoihin on mahdollista osallistua verkon kautta. Mahdollisista samanaikaisista kokoontumisista muilla kuin toteutusvastuussa olevilla kampuksilla sovitaan erikseen AMK-kohtaisesti.

Pvm	Klo	Kuvaus	Paikkakunta	Huom!
Torstai 20.9.2018	12:00-16:00	Orientaatio erikoistumisopintoihin	Hämeenlinna, Tampere, Tornio tai Rovaniemi, Turku	
Perjantai 21.9.2018	9:00-16:00	Strateginen muutosjohtaminen digiajassa – aloitus	Turku	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Torstai 1.11.2018	9:00-16:00	Strateginen muutosjohtaminen digiajassa – tehtävien purku	Turku	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Perjantai 2.11.2018	9:00-16:00	Asiakaskokemuksen kehittäminen -aloitus	Tornio tai Rovaniemi	Verkon kautta osallistuminen mahdollista

Torstai 13.12.2018	9:00-16:00	Asiakaskokemuksen kehittäminen – tehtävien purku	Tornio tai Rovaniemi	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Perjantai 14.12.2018	9:00-16:00	Mittaaminen ja seuranta digitaalisissa kanavissa – aloitus	Tampere	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Perjantai 18.1.2019	9:00-16:00	Mittaaminen ja seuranta digitaalisissa kanavissa – tehtävien purku Asiakashankinta digitaalisissa kanavissa – aloitus	Tampere	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Torstai 14.3.2019	9:00-16:00	Asiakashankinta digitaalisissa kanavissa – tehtävien purku	Tampere	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Perjantai 15.3.2019	9:00-16:00	Markkinoinnin ja myynnin digitaaliset prosessit ja työkalut – aloitus	Hämeenlinna	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Torstai 25.4.2019	9:00-16:00	Markkinoinnin ja myynnin digitaaliset prosessit ja työkalut – tehtävien purku	Osallistuminen verkon kautta	
Perjantai 26.4.2019	9:00-16:00	Verkkokaupan menestyksen kulmakivet – aloitus	Turku	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Tiistai 4.6.2019	9:00-16:00	Verkkokaupan menestyksen kulmakivet – tehtävien purku	Turku	Verkon kautta osallistuminen mahdollista
Torstai 6.6.2019	12:00-16:00	Koulutuksen päätöstilaisuus	Hämeenlinna, Tampere, Tornio tai Rovaniemi, Turku	Verkon kautta osallistuminen mahdollista

Kontaktikertojen välisenä aikana opetus koostuu itsenäisestä opiskelusta, ryhmätyöskentelystä, videomateriaaleista, live-istunnoista (luennot tai ohjaus) Adobe Connectissa, ym. verkko-opetuksen muodoista. Live-istunnot tallennetaan myöhempää katselua varten. Live-istuntojen tarkemmat aikataulut ilmoitetaan/sovitaan myöhemmin.

LapinAMK:n järjestämät lähipäivät ovat joko Torniossa tai Rovaniemellä, riippuen opiskelijaryhmän enemmistön sijainnista.

OPPIMISYMPÄRISTÖT JA LAITEVAATIMUKSET

Verkko-oppimisen ympäristönä käytetään Moodlea ja verkossa lähiopetusta toteutetaan Adobe Connect –järjestelmän avulla. Verkko-oppiminen vaatii, että opiskelijalla on hyvät verkkoyhteydet käytettävissään ja tietokoneen (Windows tai OSX) lisäksi käytössä on web-kamera ja kuuloke-mikrofoni.

OPISKELIJAPALAUTE

Opiskelijoilta kerätään opintojaksokohtaista yksilöpalautetta. Palautetta kerätään myös verkossa tapahtuvilla ryhmäkehityskeskusteluilla koulutuksen puolivälissä ja lopussa.

TODISTUKSET

Erikoistumiskoulutuksesta annetaan sen suorittaneelle todistus, josta käy ilmi erikoistumiskoulutuksen nimi, laajuus ja suoritus aika. Lisäksi todistukseen liitetään opintosuoritusrekisteri ote, josta näkyy suoritettavat opintojaksot ja arvosanat. Todistuksen myöntää ammattikorkeakoulu, johon opiskelija on rekisteröitynyt.

OPETUSSUUNNITELMA

Koulutus-ohjelma	Digitekijä Fast Track -erikoistumiskoulutus 20.9.2018 - 6.6.2019					
Moduulit	Strateginen muutosjohtaminen digiajassa	Asiakaskokemuksen kehittäminen	Mittaus ja seuranta digitaalisissa markkinointikanavissa	Asiakashankinta digitaalisissa kanavissa	Markkinoinnin ja myynnin digitaaliset prosessit ja työkalut	Verkkokaupan menestyksen kulmakivet
Toteuttaja	TurkuAMK	LapinAMK	TAMK	TAMK	HAMK	TurkuAMK
Ajoitus ja lähipäivät	21.9.2018 – 1.11.2018	2.11.2018 – 13.12.2018	14.12.2018 – 18.1.2019	18.1.2019 – 14.3.2019	15.3.2019 – 25.4.2019	26.4.2019 – 4.6.2019
Laajuus	5 op	5 op	5 op	5 op	5 op	5 op
Osaamistavoitteet	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• analysoida digitaalisen ajan muutostarpeet asiakkaan kokemuksesta ja organisaation	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• parantaa kaikkikanavaista asiakaskokemusta asiakaslähtöisiä menetelmiä soveltaen	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• suunnitella ja hyödyntää analyytiikkaa yrityksen digitaalisissa markkinointikanavissa• valita tarkoitukseen sopivan	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• kehittää, suunnitella ja toteuttaa asiakashankintaa yrityksen digitaalisissa markkinointikanavissa• suunnitella ja toteuttaa	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• kehittää, suunnitella ja toteuttaa yrityksen digitaalisia myynti ja asiakaspalvelu-prosesseja• käyttää ja valita organisaation	Opiskelija osaa: <ul style="list-style-type: none">• suunnitella verkkokaupan strategian• toteuttaa verkkokaupan helppokäyttöisellä teknologialla

	<p>sisäisistä prosesseista käsin</p> <ul style="list-style-type: none"> • kuvata teknologian tarjoamat mahdollisuudet palveluliiketoiminnalle ja uusille innovatiivisille liiketoimintamalleille luoda muutokseen valmistavan suunnitelman 	<ul style="list-style-type: none"> • ideoida ja konseptoida palveluratkaisuja tunnistetun liiketoiminta-ongelman pohjalta painottaen asiakkaan tavoittamista ja ostamisen helpottamista 	<p>analytiikkatyökalun ja -järjestelmän</p> <ul style="list-style-type: none"> • käyttää Google Analytics -työkalua • suunnitella Google Analytics -työkalun käytön organisaatiossa 	<p>hakukoneoptimointia ja -markkinointia</p> <ul style="list-style-type: none"> • käyttää Google AdWords -työkalua • suunnitella Google AdWords -työkalun hyödyntämisen organisaatiossa 	<p>tarpeisiin sopivat työkalut ja järjestelmät</p> <ul style="list-style-type: none"> • hyödyntää Hubspot -työkalua organisaation toiminnassa 	
Arviointikriteerit	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5	1-5
Sisällöt	<ul style="list-style-type: none"> • opintojaksolla analysoidaan opiskelijan omaa taustaorganisaatiota (työpaikkaa, omaa yritystä tai lähipiirissä olevaa yritystä) • muutostarve-analyysit ja muutoksen johtaminen • liiketoiminnan digitalisointi ja e-johtaminen • uudet liiketoimintamallit • palvelut digitaalisessa ajassa digistrategian laatiminen 	<ul style="list-style-type: none"> • asiakaskokemuksen johtaminen • kuluttaja- ja ostokäyttäytymisen muutos ja kaikkikanavaisuus • asiakaskokemuksen suunnittelu-strategiat • asiakaspolun, kosketuspisteiden ja palveluprosessien kuvaaminen • palveluratkaisujen konseptointi • arvolupauksen suunnittelu ja tarinallistaminen • Palvelujen yhteiskehittäminen • Kosketuspisteiden analytiikka ja asiakaskokemuksen mittaaminen 	<ul style="list-style-type: none"> • mittaaminen ja seuranta verkossa • some-kanavien seuranta ja mittaaminen eri työkaluilla • Google Analytics • tag-managerin käyttö /GA • konversion seuranta /GA • raporttien luonti / GA 	<ul style="list-style-type: none"> • hakukoneoptimointi (SEO) • hakukonemainonta (Google AdWords) • Google AdWords työkalun käyttö • display mainonta ja retargeting • ohjelmallinen ostaminen ja Real-Time Bidding 	<ul style="list-style-type: none"> • digitaaliset prosessit • asiakashankinta • konversio • lisämyynti • jakaminen ja some kanavat • digitaaliset työkalut ja järjestelmät • markkinoinnin automatisointi 	<ul style="list-style-type: none"> • verkkokaupan menestystekijät • kilpailuetujen tunnistaminen ja oma konsepti • houkuttelevuus, löydettävyys ja helppous • tuotteet ja sisällöt • teknologia ja analytiikka • asiakaspalvelu ja tilaus-toimitusprosessi • organisointi ja kehittäminen

Arviointi- menetelmät ja arvioinnin perusteet	Oppimisprojekti (100 %) Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.	Oppimisprojekti (100%) Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.	Oppimisprojekti 50 % ja Google Analytics sertifikaatti 50 % Huom! Sertifikaatti suoritetaan englanniksi. Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.	Oppimisprojekti 50 % ja Google AdWords sertifikaatti 50 % Huom! Sertifikaatti suoritetaan englanniksi. Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.	Oppimisprojekti 100% Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.	Oppimisprojekti 100 % Opiskelijan asiantuntemus osoitetaan osaamistavoitteiden pohjalta laadittujen arviointikriteerien mukaisesti.
Opintojakson oppimis- tehtävä(t)	Täydennetään myöhemmin	Täydennetään myöhemmin	Täydennetään myöhemmin	Täydennetään myöhemmin	Täydennetään myöhemmin	Täydennetään myöhemmin
Kirjallisuus ja materiaalit	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.	Osa oppimismateriaalista on englanninkielistä.
Huom!						

Opintojaksot noudattavat osaamistavoitteeltaan kansallisen viitekehysten tasoa 7 (ylemmät ammattikorkeakoulututkinnot):

- Hallitsee laaja-alaiset ja pitkälle erikoistuneet oman alansa erityisosaamista vastaavat käsitteet, menetelmät ja tiedot, joita käytetään itsenäisen ajattelun ja/tai tutkimuksen perustana.
- Ymmärtää alan ja eri alojen rajapintojen tietoihin liittyviä kysymyksiä ja tarkastelee niitä ja uutta tietoa kriittisesti.
- Kykenee ratkaisemaan vaativia ongelmia tutkimus- ja/tai innovaatiotoiminnassa, jossa kehitetään uusia tietoja ja menettelyjä sekä sovelletaan ja yhdistetään eri alojen tietoja.
- Kykenee työskentelemään itsenäisesti alan vaativissa asiantuntijatehtävissä tai yrittäjänä.
- Kykenee johtamaan ja kehittämään monimutkaisia, ennakoimattomia ja uusia strategisia lähestymistapoja.
- Kykenee johtamaan asioita ja/tai ihmisiä.
- Kykenee arvioimaan yksittäisten henkilöiden ja ryhmien toimintaa.
- Kykenee kartuttamaan oman alansa tietoja ja käytäntöjä ja/tai vastaamaan muiden kehityksestä.
- Valmius jatkuvaan oppimiseen.
- Osaa viestiä hyvin suullisesti ja kirjallisesti sekä alan että alan ulkopuoliselle yleisölle.
- Kykenee vaativaan kansainväliseen viestintään ja vuorovaikutukseen toisella kotimaisella ja vähintään yhdellä vieraalla kielellä