



THEME osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



OSAAMISALUEET	OSAAMISEN KEHITYSVAIHEET			
1. Myynti- ja palveluprosessien organisointi ja suorittaminen	<p>Hän osaa käsitellä asiakaskyselyt ja muotoilla asianmukaisia tarjouksia (sekä kirjallisessa että suullisessa muodossa) ja toimia selkeiden, esiteltyyn tuoteportfolioon liittyvien asiakastilausten kanssa (tähän kuuluu myös taito selittää tuotteet, palvelut ja maksu- ja toimitusprosessit).</p> <p>Hän osaa järjestää tavallisten standardien mukaisen kuljetuksen (esim. selvittää tuotteiden ja kuljetuksen saatavuuden, täyttää standardilomakkeet sekä pakkausluettelon ja alkuperätodistukset).</p>	<p>Hän osaa analysoida ja/tai käsitellä asiakaskyselyjen tiedot. Hän osaa aloittaa ja käsitellä asiakastilaukset luomalla asiakkaan toiveeseen perustuvan tarjouksen.</p> <p>Hän osaa valmistella tai asettaa saataville tietoja sekä valmistella vastaavia esitelmiä tai sopimustietoja (kirjoittaa raporteja, luoda esityksiä) asiakkaan toiveista, tuote- ja palvelutiedoista, markkinatilanteesta ja toimitusehdoista asiakkaille, liikekumppaneille tai toimitusjohtajalle.</p> <p>Hän kykenee järjestämään ja valmistelemaan tiedonkulun (esim. mainonta, yritysvierailut jne.) tuotantopaikkojen esittelemistä varten asiakkaan, liikkeen johdon ja/tai muun liikekumppanin pyynnöstä.</p>	<p>Hän osaa neuvoa asiakkaita, ratkaista ongelmia tilausten yhteydessä ja toimia relevanttien tahojen henkilöiden kanssa (esim. logistiikkayritykset, kaupan tiedotuskeskukset, kauppakamarit) myyntimahdollisuuksien löytämiseksi.</p> <p>Hän osaa organisoida neuvotteluprosessin kaikki aspektit huomioiden (hinta, sopimus, toimitus, vakuutus, oikeudelliset määräykset, etuustullit, maksu, asiakastytyväisyys ja kilpailevat tarjoukset).</p>	<p>Hän löytää ratkaisut myynti-, laskutus- ja toimitusongelmiin sekä rahoituksen ja sopimuksen hankaluuksiin.</p> <p>Hän osaa valmistella tilastoja ja muodostaa strategioita asiakastytyväisyyden saavuttamiseksi (ilmoittaa asiakkaiden reaktiot, käsitellä vaatimukset kustannustehokkaasti).</p> <p>Hän osaa järjestää ja vetää tuotekoulutuksia myyntikumppaneille/asiakkaille sekä valmistella liikematkoja ja toimia niillä (esim. kauppareissut).</p>
Osakompetenssit/oppimistulokset:				
<p>Hän osaa johtaa asiakas- ja palvelusuuntautuneita keskusteluja neuvonta- ja myyntitilanteissa (esim. puhelut, henkilökohtaiset keskustelut, sähköpostit ja/tai verkkotilaukset).</p>				
<p>Hän osaa muodostaa relevantteja tietoja kirjallisista tai suullisista standardikysymyksistä.</p>				
<p>Hän osaa hakea tavallisen tarjouksen pakolliset tiedot yrityksen sisältä / toisista yrityksistä ja tehdä asiakkaalle ja tuotteille/palveluille näihin tietoihin perustuvan tarjouksen ennalta määritetyillä ehdoilla.</p>				
<p>Hän osaa tuoda saataville perustietoja ja vastata tavallisiin asiakaskysymyksiin (esim. liittyen tilauksiin, hintoihin, lähetykseen tai maksuprosessiin).</p>				
<p>Hän osaa aloittaa prosessin, joka on pakollinen standarditilauksissa yrityksen sisällä / toisissa yrityksissä, ja valmistella vaadittavat asiakirjat.</p>				
<p>Hän osaa syöttää toimitus- ja maksutapahtumissa tarvittavat tiedot ja seurata niitä.</p>				



THEME osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



<p>1. Myynti- ja palveluprosessien organisointi ja suorittaminen</p>	<p>Hän osaa käsitellä asiakaskyselyt ja muotoilla asianmukaisia tarjouksia (sekä kirjallisessa että suullisessa muodossa) ja toimia selkeiden, esiteltyyn tuoteportfolioon liittyvien asiakastilausten kanssa (tähän kuuluu myös taito selittää tuotteet, palvelut ja maksu- ja toimitusprosessit).</p> <p>Hän osaa järjestää tavallisten standardien mukaisen kuljetuksen (esim. selvittää tuotteiden ja kuljetuksen saatavuuden, täyttää standardilomakkeet sekä pakkausluettelon ja alkuperätodistukset).</p>	<p>Hän osaa analysoida ja/tai käsitellä asiakaskyselyjen tiedot. Hän osaa aloittaa ja käsitellä asiakastilaukset luomalla asiakkaan toiveeseen perustuvan tarjouksen.</p> <p>Hän osaa valmistella tai asettaa saataville tietoja sekä valmistella vastaavia esitelmää tai sopimustietoja (kirjoittaa raportteja, luoda esityksiä) asiakkaan toiveista, tuote- ja palvelutiedoista, markkinatilanteesta ja toimitusehdoista asiakkaille, liikekumppaneille tai toimitusjohtajalle.</p> <p>Hän kykenee järjestämään ja valmistelemaan tiedonkulun (esim. mainonta, yritysvierailut jne.) tuotantopaikkojen esittelemistä varten asiakkaan, liikkeen johdon ja/tai muun liikekumppanin pyynnöstä.</p>	<p>Hän osaa neuvoa asiakkaita, ratkaista ongelmia tilausten yhteydessä ja toimia relevanttien tahojen henkilöiden kanssa (esim. logistiikkayritykset, kaupan tiedotuskeskukset, kauppakamarit) myyntimahdollisuuksien löytämiseksi.</p> <p>Hän osaa organisoida neuvotteluprosessin kaikki aspektit huomioiden (hinta, sopimus, toimitus, vakuutus, oikeudelliset määräykset, etuustullit, maksu, asiakastyytyväisyys ja kilpailevat tarjoukset).</p>	<p>Hän löytää ratkaisut myynti-, laskutus- ja toimitusongelmiin sekä rahoituksen ja sopimuksen hankaluuksiin.</p> <p>Hän osaa valmistella tilastoja ja muodostaa strategioita asiakastyytyväisyyden saavuttamiseksi (ilmoittaa asiakkaiden reaktiot, käsitellä vaatimukset kustannustehokkaasti).</p> <p>Hän osaa järjestää ja vetää tuotekoulutuksia myyntikumppaneille/asiakkaille sekä valmistella liikematkoja ja toimia niillä (esim. kauppareissut).</p>
<p>Osakompetenssit/oppimistulokset:</p>				
<p>Hän osaa analysoida asiakkailta tulevia erityispyyntöjä ja tehdä asianmukaisen tarjouksen (tarvittaessa luoda asiakastilin).</p>				
<p>Hän osaa tehdä asiakastilauksia asiakkaan toiveen mukaisten tarjousten pohjalta.</p>				
<p>Hän osaa organisoida myynti- ja lähetysohjelman.</p>				
<p>Hän osaa valvoa relevanteja maksuprosessitietoja, valmistaa tarvittavat asiakirjat ja suorittaa vaadittavat prosessit.</p>				
<p>Hän osaa vetää yhteen markkina-, asiakas- ja yritystiedot ja tehdä näistä tiedoista raportin, joka tukee päätöksentekoprosessia.</p>				
<p>Hän osaa yhdistää yrityksen ja asiakkaan välisen tiedonkulun vieraalla kielellä.</p>				



THEME osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



1. Myynti- ja palveluprosessien organisointi ja suorittaminen	<p>Hän osaa käsitellä asiakaskyselyt ja muotoilla asianmukaisia tarjouksia (sekä kirjallisessa että suullisessa muodossa) ja toimia selkeiden, esiteltyyn tuoteportfolioon liittyvien asiakastilausten kanssa (tähän kuuluu myös taito selittää tuotteet, palvelut ja maksu- ja toimitusprosessit).</p> <p>Hän osaa järjestää tavallisten standardien mukaisen kuljetuksen (esim. selvittää tuotteiden ja kuljetuksen saatavuuden, täyttää standardilomakkeet sekä pakkausluettelon ja alkuperätodistukset).</p>	<p>Hän osaa analysoida ja/tai käsitellä asiakaskyselyjen tiedot. Hän osaa aloittaa ja käsitellä asiakastilaukset luomalla asiakkaan toiveeseen perustuvan tarjouksen.</p> <p>Hän osaa valmistella tai asettaa saataville tietoja sekä valmistella vastaavia esitelmiä tai sopimustietoja (kirjoittaa raporteja, luoda esityksiä) asiakkaan toiveista, tuote- ja palvelutiedoista, markkinatilanteesta ja toimitusehdoista asiakkaille, liikekumppaneille tai toimitusjohtajalle.</p> <p>Hän kykenee järjestämään ja valmistelemaan tiedonkulun (esim. mainonta, yritysvierailut jne.) tuotantopaikkojen esittelemistä varten asiakkaan, liikkeen johdon ja/tai muun liikekumppanin pyynnöstä.</p>	<p>Hän osaa neuvoa asiakkaita, ratkaista ongelmia tilausten yhteydessä ja toimia relevanttien tahojen henkilöiden kanssa (esim. logistiikkayritykset, kaupan tiedotuskeskukset, kauppakamarit) myyntimahdollisuuksien löytämiseksi.</p> <p>Hän osaa organisoida neuvotteluprosessin kaikki aspektit huomioiden (hinta, sopimus, toimitus, vakuutus, oikeudelliset määräykset, etuustullit, maksu, asiakastyytyväisyys ja kilpailevat tarjoukset).</p>	<p>Hän löytää ratkaisut myynti-, laskutus- ja toimitusongelmiin sekä rahoituksen ja sopimuksen hankaluuksiin.</p> <p>Hän osaa valmistella tilastoja ja muodostaa strategioita asiakastyytyväisyyden saavuttamiseksi (ilmoittaa asiakkaiden reaktiot, käsitellä vaatimukset kustannustehokkaasti).</p> <p>Hän osaa järjestää ja vetää tuotekoulutuksia myyntikumppaneille/asiakkaille sekä valmistella liikematkoja ja toimia niillä (esim. kauppamessut).</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	<p>Hän osaa analysoida asiakastilauksiin liittyviä ongelmia ja perustella niiden syyt.</p>			
	<p>Hän osaa keskustella eri sidosryhmien kanssa ammattikielellä löytääkseen tilauksiin liittyviin ongelmiin ratkaisumahdollisuuksia.</p>			
	<p>Hän osaa neuvoa asiakasta tilausprosessin aikana ymmärrettävästi.</p>			
	<p>Hän osaa verrata oman yrityksen tarjouksia kilpailijoiden tarjouksiin ja johtaa näistä vertailuista yritysstrategioita.</p>			
	<p>Hän osaa kehittää tarjouksia yhteistyössä muiden yritysten/instituutioiden kanssa.</p>			
	<p>Hän osaa käsitellä kaikki tilauksen aspektit asiakkaan kanssa.</p>			



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



1. Myynti- ja palveluprosessien organisointi ja suorittaminen	<p>Hän osaa käsitellä asiakaskyselyt ja muotoilla asianmukaisia tarjouksia (sekä kirjallisessa että suullisessa muodossa) ja toimia selkeiden, esiteltyyn tuoteportfolioon liittyvien asiakastilausten kanssa (tähän kuuluu myös taito selittää tuotteet, palvelut ja maksu- ja toimitusprosessit).</p> <p>Hän osaa järjestää tavallisten standardien mukaisen kuljetuksen (esim. selvittää tuotteiden ja kuljetuksen saatavuuden, täyttää standardilomakkeet sekä pakkausluettelon ja alkuperätodistukset).</p>	<p>Hän osaa analysoida ja/tai käsitellä asiakaskyselyjen tiedot. Hän osaa aloittaa ja käsitellä asiakastilaukset luomalla asiakkaan toiveeseen perustuvan tarjouksen.</p> <p>Hän osaa valmistella tai asettaa saataville tietoja sekä valmistella vastaavia esitelmää tai sopimustietoja (kirjoittaa raporteja, luoda esityksiä) asiakkaan toiveista, tuote- ja palvelutiedoista, markkinatilanteesta ja toimitusehdoista asiakkaille, liikekumppaneille tai toimitusjohtajalle.</p> <p>Hän kykenee järjestämään ja valmistelemaan tiedonkulun (esim. mainonta, yritysvierailut jne.) tuotantopaikkojen esittelemistä varten asiakkaan, liikkeen johdon ja/tai muun liikekumppanin pyynnöstä.</p>	<p>Hän osaa neuvoa asiakkaita, ratkaista ongelmia tilausten yhteydessä ja toimia relevanttien tahojen henkilöiden kanssa (esim. logistiikkayritykset, kaupan tiedotuskeskukset, kauppakamarit) myyntimahdollisuuksien löytämiseksi.</p> <p>Hän osaa organisoida neuvotteluprosessin kaikki aspektit huomioiden (hintaa, sopimus, toimitus, vakuutus, oikeudelliset määräykset, etuustullit, maksu, asiakastyytyväisyys ja kilpailevat tarjoukset).</p>	<p>Hän löytää ratkaisut myynti-, laskutus- ja toimitusongelmiin sekä rahoituksen ja sopimuksen hankaluuksiin.</p> <p>Hän osaa valmistella tilastoja ja muodostaa strategioita asiakastyytyväisyyden saavuttamiseksi (ilmoittaa asiakkaiden reaktiot, käsitellä vaatimukset kustannustehokkaasti).</p> <p>Hän osaa järjestää ja vetää tuotekoulutuksia myyntikumppaneille/asiakkaille sekä valmistella liikematkoja ja toimia niillä (esim. kauppareissut).</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	Hän osaa ratkaista monimutkaisia myynti- tai palveluprosessin ongelmia yrityksen sisällä ja/tai yhteistyössä toisten yritysten/instituutioiden kanssa.			
	Hän osaa valvoa maksuprosessia, tunnistaa ongelmat (erääntyvät maksut) ja suorittaa toimia häiriön poistamiseksi (esim. sopimusseuraamukset).			
	Hän osaa kehittää kattavan myyntistrategian yritykselle ja johtaa siitä kampanjoita.			
	Hän osaa vetää tuote- ja palvelukoulutuksia työntekijöille ja muille henkilöille.			
	Hän osaa järjestää ja suorittaa liikematkoja ja/tai järjestää tapaamisia asiakkaan kanssa.			
	Hän osaa analysoida ja arvioida myyntimahdollisuuksia (esim. liikematkojen avulla).			

2. Sisäänostoprosessin varmistaminen	<p>Hän osaa tilata selkeästi määritettyjä määriä ja tuotteita (tunnetut tuotteet, toimittaja- ja toimituspalvelut) Enterprise Resource Planning -järjestelmän avulla (ERP, kuten SAP/Navision).</p> <p>Hän osaa käsitellä tilausasiakirjoja ja varmistaa tiedonkulun eri osastoille ja yrityksille.</p>	<p>Hän osaa verrata tarjouksia hinnan, laadun ja toimitusehtojen mukaan.</p> <p>Hän osaa tarkkailla ostoprosesseja ja toimittaa myyjälle tietoja ja tarvittavat asiakirjat (esim. rahtikirjat, CMR-lentorahtikirjan, laivarahtikirjan, laskun, alkuperätodistuksen, vientitodistuksen, ohjeet myyjälle, pakkausluettelon) ja ongelmatapauksissa reagoida asianmukaisesti (korjaamalla virheelliset asiakirjat).</p> <p>Hän osaa analysoida myyntimarkkinoita ja suorittaa alueellisia markkina-analyyseja varmistaakseen sopivat sisäänostoprosessit (Benchmarking, merkit, tuotealueet, eri kuljetusyrietykset).</p>	<p>Hän osaa analysoida sisäänostoprosessin yhteistyössä yrityksen toisten osastojen kanssa (esim. laadunhallinta) sopivia toimittajia ja tuotteita koskevien päätösten tekemiseksi tuotannon materiaalit/palvelut huomioiden sekä parhaita kuljetusyrietyksiä ja kuljetusprosessia koskevien päätösten tekemiseksi toimitusehtojen rajoissa (aika, hinta, eri tavaroiden kuljetusehdot jne.).</p> <p>Hän osaa käsitellä hintoja ja toimitusehtoja.</p> <p>Hän osaa ratkaista ongelmia ja hankkia puuttuvat tiedot, korjata virheelliset asiakirjat, päättää maksuprosessin ja löytää sopivat ratkaisut toimitusongelmien tapauksessa (esim. kuljetusyrietyksen korvaaminen).</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:		
	Hän osaa käsitellä yritystietoja löytääkseen vakiotiedot käynnissä oleviin tilauksiin.		
	Hän osaa löytää yrityksen tietokannasta tarvittavat tiedot tunnetuista toimittajista.		
	Hän osaa yhdistää tiedot tunnetuilta toimittajilta tilausta varten aiemmista tuotteista ja kaupan ehdoista.		
	Hän osaa täyttää yrityksen standardikaavakkeet ja tilausasiakirjat.		
	Hän osaa välittää relevantit tilaustiedot kollegoille.		
	Hän osaa välittää tarvittavat ja oikeat tiedot toimittajille vieraalla kielellä.		



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



2. Sisäänostoprosessin varmistaminen	<p>Hän osaa tilata selkeästi määritettyjä määriä ja tuotteita (tunnetut tuotteet, toimittaja- ja toimituspalvelut) Enterprise Resource Planning -järjestelmän avulla (ERP, kuten SAP/Navision).</p> <p>Hän osaa käsitellä tilausasiakirjoja ja varmistaa tiedonkulun eri osastoille ja yrityksille.</p>	<p>Hän osaa verrata tarjouksia hinnan, laadun ja toimitusehtojen mukaan.</p> <p>Hän osaa tarkkailla ostoprosesseja ja toimittaa myyjälle tietoja ja tarvittavat asiakirjat (esim. rahtikirjat, CMR-lentorahtikirjan, laivarahtikirjan, laskun, alkuperätodistuksen, vientitodistuksen, ohjeet myyjälle, pakkausluettelon) ja ongelmatapauksissa reagoida asianmukaisesti (korjaamalla virheelliset asiakirjat).</p> <p>Hän osaa analysoida myyntimarkkinoita ja suorittaa alueellisia markkina-analyysseja varmistaakseen sopivat sisäänostoprosessit (Benchmarking, merkit, tuotealueet, eri kuljetusyrietykset).</p>	<p>Hän osaa analysoida sisäänostoprosessin yhteistyössä yrityksen toisten osastojen kanssa (esim. laadunhallinta) sopivia toimittajia ja tuotteita koskevien päätösten tekemiseksi tuotannon materiaalit/palvelut huomioiden sekä parhaita kuljetusyrietyksiä ja kuljetusprosessia koskevien päätösten tekemiseksi toimitusehtojen rajoissa (aika, hinta, eri tavaroiden kuljetusehdot jne.).</p> <p>Hän osaa käsitellä hintoja ja toimitusehtoja.</p> <p>Hän osaa ratkaista ongelmia ja hankkia puuttuvat tiedot, korjata virheelliset asiakirjat, päättää maksuprosessin ja löytää sopivat ratkaisut toimitusongelmien tapauksessa (esim. kuljetusyrietyksen korvaaminen)</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:		
	Hän osaa hakea myyjien tarjoukset.		
	Hän osaa verrata tarjouksia hinnan, tuotteen laadun ja jakeluehtojen mukaan.		
	Hän osaa valvoa käynnissä olevaa sisäänostoprosessia yrityksen oman Enterprise Resource Planning -ohjelman avulla.		
	Hän osaa yhdistää sekä toimittajille että yritykselle tarpeelliset tiedot ja tiedottaa kattavasti.		
	Hän osaa poistaa sisäänostoprosessin ongelmat myyjää ja ostajaa tyydyttävällä tavalla.		
	Hän osaa suorittaa alueellisen markkina-analyysin löytääkseen uusia toimittajia olemassa olevaan tarpeeseen.		



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



2. Sisäänostoprosessin varmistaminen	<p>Hän osaa tilata selkeästi määritettyjä määriä ja tuotteita (tunnetut tuotteet, toimittaja- ja toimituspalvelut) Enterprise Resource Planning -järjestelmän avulla (ERP, kuten SAP/Navision).</p> <p>Hän osaa käsitellä tilausasiakirjoja ja varmistaa tiedonkulun eri osastoille ja yrityksille.</p>	<p>Hän osaa verrata tarjouksia hinnan, laadun ja toimitusehtojen mukaan.</p> <p>Hän osaa tarkkailla ostoprosesseja ja toimittaa myyjälle tietoja ja tarvittavat asiakirjat (esim. rahtikirjat, CMR-lentorahtikirjan, laivarahtikirjan, laskun, alkuperätodistuksen, vientitodistuksen, ohjeet myyjälle, pakkausluettelon) ja ongelmatapauksissa reagoida asianmukaisesti (korjaamalla virheelliset asiakirjat).</p> <p>Hän osaa analysoida myyntimarkkinoita ja suorittaa alueellisia markkina-analyysseja varmistakseen sopivat sisäänostoprosessit (Benchmarking, merkit, tuotealueet, eri kuljetusyrietykset).</p>	<p>Hän osaa analysoida sisäänostoprosessin yhteistyössä yrityksen toisten osastojen kanssa (esim. laadunhallinta) sopivia toimittajia ja tuotteita koskevien päätösten tekemiseksi tuotannon materiaalit/palvelut huomioiden sekä parhaita kuljetusyrietyksiä ja kuljetusprosessia koskevien päätösten tekemiseksi toimitusehtojen rajoissa (aika, hinta, eri tavaroiden kuljetusehdot jne.).</p> <p>Hän osaa käsitellä hintoja ja toimitusehtoja.</p> <p>Hän osaa ratkaista ongelmia ja hankkia puuttuvat tiedot, korjata virheelliset asiakirjat, päättää maksuprosessin ja löytää sopivat ratkaisut toimitusongelmien tapauksessa (esim. kuljetusyrietyksen korvaaminen).</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:		
	Hän osaa analysoida ja optimoida sisäänostoprosessin.		
	Hän osaa kehittää järkevän sisäänostostrategian yritykselle.		
	Hän osaa johtaa sisäänostotoimen sisäänostostrategiasta.		
	Hän osaa valvoa koko sisäänostoprosessin kustannuksia.		
	Hän osaa analysoida ongelmia ja niiden syitä sisäänostoprosessissa.		
	Hän osaa ratkaista monimutkaisia sisäänostoprosessin ongelmia aikapaineessa.		



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



<p>3. Pakkaus, varastointi- ja kuljetusprosessin organisointi (logistiikka)</p>	<p>Hän osaa organisoida kuljetusprosessin siten, että löytää varaston sijainnin ja kohdistaa tavaroiden pakkauksen ja toimituksen rahtiyritykselle huomioiden painot, massat, kuljetusehdot, asiakkaan toiveet ja tarpeet vieraille markkinoille mukauttamiseen (esim. vieraskieliset pakkausmerkinnät).</p> <p>Hän kykenee koordinoimaan eri yrityksiä ja osastoja myyntiä, ostoa, kuljetusta ja asennusta varten ulkomailla.</p>	<p>Hän osaa ohjata varasto- ja logistiikkaprosesseja käyttämällä WWS-ohjelmistoa ja varmistaa siten, että tavaroita on tilattu riittävästi etukäteen ja että rahtiyritys on käytettävissä ja kuljetusmahdollisuudet on valmisteltu.</p> <p>Hän osaa organisoida jakeluprosessin välittämällä tuotantotilaukset ja valmistusprosessin.</p>	<p>Hän osaa analysoida pakkaustyyppisiä ja parhaita mahdollisia pakkauksia ja kuljetusreittejä tuotteelle (huomioiden toimitustavoitteet, toimitusajan ja toimitustiet).</p> <p>Hän osaa antaa vientiasiakirjat (esim. vienti-ilmoitukset, EUR.1,...) huomioiden kuljetus- ja rahtimääräykset ja noudattaen ympäristö- ja turvastandardeja.</p> <p>Hän osaa järjestää oikeat tuote- ja pakkausmerkinnät (maa, paino, lukumäärä, koko, rahti jne.).</p>
<p>Osakompetenssit/oppimistulokset: työryhmä ei määrittänyt</p>			
<p>4. Asiakirjojen ja rajoitustapahtumien kulun koordinointi ja suorittaminen</p>	<p>Hän osaa dokumentoida ja arkistoida koko viestinnän, joka koskee markkinointitutkimusta, myyntiä, ostoa, rahoitustoimia, logistiikkaprosesseja ja yhteistyötapahtumia. Tätä tarkoitusta varten hän osaa hyödyntää sekä asianmukaisia viestintä- ja konferenssijärjestelmiä että tietokantaohjattuja arkistointi- ja jakelujärjestelmiä.</p>	<p>Hän osaa asettaa käytettäväksi tilastoja raportteja varten ja kohdistaa tapahtumat kustannusyksiköihin ja kustannuspaikkoihin.</p>	<p>Hän osaa valvoa rahoitustapahtumaprosessia ja suorittaa tarpeellisia toimia, kuten maksumuistutukset ja -kehotukset.</p>
<p>Osakompetenssit/oppimistulokset: työryhmä ei määrittänyt</p>			



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



5. Yrityksen sisäisten prosessien tuki myyntiä ja ostoa varten, mukaan luettuna laadunhallinta	<p>Hän osaa järjestää rahoitustapahtumien, toimituksen jne. valvontaprosesseja ja valvoa eri osastojen välistä koordinoinnin kulkua uskonnolliset, kulttuuriset ja kielelliset aspektit huomioiden.</p>	<p>Hän kykenee suorittamaan tyypillisiä laadunhallintatehtäviä, jotta tuotteiden myynti-, varasto-, kuljetus- ja ostoasiakirjojen asiamukaisuus ja oikeellisuus voidaan taata.</p> <p>Hän osaa varmistaa, että liiketoimintaprosessit toimivat sujuvasti siten, että hän tiedottaa koko henkilöstölle ja kaikille osastoille muutoksista sekä myynti-, osto ja kuljetusehdoista (esim. rahtimaksut, verot).</p> <p>Hän osaa johtaa suojaustoimia (esim. vakuutukset, luvat...).</p>	<p>Hän kykenee aloittamaan projekteja, jotka liittyvät uusiin liiketoimintaprosesseihin, uusien tavaroiden käyttöönottoon ja vientiin sekä konseptien kehittämiseen tuoteportfolioiden ja palvelujen laajennusta ja uudelleen muotoilua varten.</p> <p>Hän osaa suorittaa asiaankuuluvat riskianalyytit.</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset: työryhmä ei määrittänyt		



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



6. Ulkomaisten markkinoiden ja olosuhteiden tarkkailu ja analyysi	<p>Hän osaa kerätä tietoja (yriystietoja, kuten markkinaosuus, liikevaihto tai yrityksen historia, senhetkiset asiakkaat, toimittajat).</p> <p>Hän osaa luoda yrityksen edellyttämät tilastot ja tilastotiedot.</p>	<p>Hän kykenee määrittelemään konkreettiset vahvuudet ja vaadittavat toimet yrityksen markkina-aseman määrittämiseksi.</p> <p>Hän osaa määrittää ja valmistella tietoja ulkomaisista markkinoista huomioiden tunnetut markkinoiden kehityksen indikaattorit (esim. kasvuvauhti, tuottavuus...).</p>	<p>Hän kykenee analysoimaan markkinatutkimusten tuloksia ja asiakkaan toiveiden ja tulevaisuuden kehitysten indikaattorien tunnistamisen lisäksi myös vertaamaan kilpailijoihin.</p> <p>Hän osaa tunnistaa eri rahoitus-, toimitus-, tuonti- ja vientirakenteiden riskit.</p> <p>Hän osaa arvioida myynnin ja oston mahdollisuuksia ja riskejä eri tuoteportfolioiden pohjalta.</p>	<p>Hän osaa suorittaa markkinatutkimuksen uusilla markkinoilla ja uusissa maissa ja arvioida kyseisten kulttuuristen, uskonnollisten ja juridisten aspektien ja määräysten vaikutuksia (erityisesti kaupalliset suoja- ja tekijänoikeudet, tuotemerkit).</p> <p>Hän osaa valvoa markkinoiden trendejä systemaattisesti.</p> <p>Hän osaa tunnistaa strategisia ympäristötekijöitä ja analysoida niiden vaikutusta näiden markkinoiden toimintaan, ja analysoida niiden seurauksia kauppasuhteille näillä markkinoilla.</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	Hän osaa kerätä tietoja yrityksen nykyisestä markkina-asemasta sisäisestä näkökulmasta yrityksen sisällä.			
	Hän osaa tunnistaa yritystietojen tai toisiin yrityksiin vertailun pohjalta yrityksen kehityksen indikaattoreita.			
	Hän osaa hakea yrityksen asiakkaiden ja toimittajien avaintietoja.			
	Hän osaa käyttää tutkimustyökaluja tarvittavien tietojen hakemiseen.			
	Hän osaa käyttää ohjelmistoja valmistellakseen tietoja esityksiä varten.			
	Hän osaa tehdä raportteja/esityksiä yrityksen nykyisestä markkina-asemasta.			



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



6. Ulkomaisten markkinoiden ja olosuhteiden tarkkailu ja analyysi	Hän osaa kerätä tietoja (yritystietoja, kuten markkinaosuus, liikevaihto tai yrityksen historia, senhetkiset asiakkaat, toimittajat).	Hän kykenee määrittelemään konkreettiset vahvuudet ja vaadittavat toimet yrityksen markkina-aseman määrittämiseksi.	Hän kykenee analysoimaan markkinatutkimusten tuloksia ja asiakkaan toiveiden ja tulevaisuuden kehitysten indikaattorien tunnistamisen lisäksi myös vertaamaan kilpailijoihin.	Hän osaa suorittaa markkinatutkimuksen uusilla markkinoilla ja uusissa maissa ja arvioida kyseisten kulttuuristen, uskonnollisten ja juridisten aspektien ja määräysten vaikutuksia (erityisesti kaupalliset suoja- ja tekijänoikeudet, tuotemerkit).
	Hän osaa luoda yrityksen edellyttämät tilastot ja tilastotiedot.	Hän osaa määrittää ja valmistella tietoja ulkomaisista markkinoista huomioiden tunnetut markkinoiden kehityksen indikaattorit (esim. kasvuvauhti, tuottavuus...).	Hän osaa tunnistaa eri rahoitus-, toimitus-, tuonti- ja vientirakenteiden riskit.	Hän osaa valvoa markkinoiden trendejä systemaattisesti.
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	Hän osaa määrittää avaintiedot yrityksen markkina-aseman määrittämiseksi huomioiden ulkomaisten markkinoiden markkinarakenteet.			
	Hän osaa suorittaa ulkoisia markkina-analyseja (markkinaindeksit, kilpailija-analyysi).			
	Hän osaa tunnistaa ulkomaisten markkinoiden trendit ja kehitykset.			
	Hän osaa käyttää markkinointityökaluja markkinoiden analysointiin aiemmin määritetyn tietotarpeen mukaan (esim. SWOT-analyysi, kilpailija-analyysi...).			
	Hän osaa suunnitella toimenpiteitä yrityksen markkina-aseman säilyttämiseksi ja parantamiseksi.			
Hän osaa antaa merkityksellisiä raportteja ja esityksiä kollegoiden ja yrityksen johdon edessä.				



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



6. Ulkomaisten markkinoiden ja olosuhteiden tarkkailu ja analyysi	<p>Hän osaa kerätä tietoja (yritystietoja, kuten markkinaosuus, liikevaihto tai yrityksen historia, senhetkiset asiakkaat, toimittajat).</p> <p>Hän osaa luoda yrityksen edellyttämät tilastot ja tilastotiedot.</p>	<p>Hän kykenee määrittelemään konkreettiset vahvuudet ja vaadittavat toimet yrityksen markkina-aseman määrittämiseksi.</p> <p>Hän osaa määrittää ja valmistella tietoja ulkomaisista markkinoista huomioiden tunnetut markkinoiden kehityksen indikaattorit (esim. kasvuvauhti, tuottavuus...).</p>	<p>Hän kykenee analysoimaan markkinatutkimusten tuloksia ja asiakkaan toiveiden ja tulevaisuuden kehitysten indikaattorien tunnistamisen lisäksi myös vertaamaan kilpailijoihin.</p> <p>Hän osaa tunnistaa eri rahoitus-, toimitus-, tuonti- ja vientirakenteiden riskit.</p> <p>Hän osaa arvioida myynnin ja oston mahdollisuuksia ja riskejä eri tuoteportfolioiden pohjalta.</p>	<p>Hän osaa suorittaa markkinatutkimuksen uusilla markkinoilla ja uusissa maissa ja arvioida kyseisten kulttuuristen, uskonnollisten ja juridisten aspektien ja määräysten vaikutuksia (erityisesti kaupalliset suoja- ja tekijänoikeudet, tuotemerkit).</p> <p>Hän osaa valvoa markkinoiden trendejä systemaattisesti.</p> <p>Hän osaa tunnistaa strategisia ympäristötekijöitä ja analysoida niiden vaikutusta näiden markkinoiden toimintaan, ja analysoida niiden seurauksia kauppasuhteille näillä markkinoilla.</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	<p>Hän osaa tunnistaa markkinoiden ja asiakastarpeiden nykyisten ja tulevien kehitysten relevantteja indikaattoreita.</p>			
	<p>Hän osaa osoittaa indikaattorit yrityksen, kilpailijoiden ja markkinoiden tietojen pohjalta.</p>			
	<p>Hän osaa tunnistaa markkinoiden riskit ja mahdollisuudet ja analysoida vaikuttavia tekijöitä.</p>			
	<p>Hän osaa suorittaa riskianalyysin nykyisen tuote-/palveluportfolion pohjalta.</p>			
	<p>Hän osaa kehittää edelleen yrityksen tuote-/palveluportfoliota ja arvioida sen riskejä.</p>			
	<p>Hän osaa osoittaa markkinatutkimuksen ja/tai SWOT-analyysien tuloksia.</p>			
	<p>Hän osaa johtaa seurauksia ja neuvoa kollegoita ja yrityksen johtoa sen mukaisesti.</p>			



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



6. Ulkomaisten markkinoiden ja olosuhteiden tarkkailu ja analyysi	<p>Hän osaa kerätä tietoja (yritystietoja, kuten markkinaosuus, liikevaihto tai yrityksen historia, senhetkiset asiakkaat, toimittajat).</p> <p>Hän osaa luoda yrityksen edellyttämät tilastot ja tilastotiedot.</p>	<p>Hän kykenee määrittelemään konkreettiset vahvuudet ja vaadittavat toimet yrityksen markkina-aseman määrittämiseksi.</p> <p>Hän osaa määrittää ja valmistella tietoja ulkomaisista markkinoista huomioiden tunnetut markkinoiden kehityksen indikaattorit (esim. kasvuvauhti, tuottavuus...).</p>	<p>Hän kykenee analysoimaan markkinatutkimusten tuloksia ja asiakkaan toiveiden ja tulevaisuuden kehitysten indikaattorien tunnistamisen lisäksi myös vertaamaan kilpailijoihin.</p> <p>Hän osaa tunnistaa eri rahoitus-, toimitus-, tuonti- ja vientirakenteiden riskit.</p> <p>Hän osaa arvioida myynnin ja oston mahdollisuuksia ja riskejä eri tuoteportfolioiden pohjalta.</p>	<p>Hän osaa suorittaa markkinatutkimuksen uusilla markkinoilla ja uusissa maissa ja arvioida kyseisten kulttuuristen, uskonnollisten ja juridisten aspektien ja määräysten vaikutuksia (erityisesti kaupalliset suoja- ja tekijänoikeudet, tuotemerkit).</p> <p>Hän osaa valvoa markkinoiden trendejä systemaattisesti.</p> <p>Hän osaa tunnistaa strategisia ympäristötekijöitä ja analysoida niiden vaikutusta näiden markkinoiden toimintaan, ja analysoida niiden seurauksia kauppasuhteille näillä markkinoilla.</p>
	Osakompetenssit/oppimistulokset:			
	Hän osaa analysoida uusia markkinoita ja potentiaalisia uusia markkinoita uusissa maissa.			
	Hän osaa tunnistaa sosiokulttuuristen tekijöiden vaikutuksen markkinoihin (esim. kulttuuri, oikeusjärjestelmä, uskonto) ja arvioida niiden potentiaalia ja rajoja.			
	Hän osaa analysoida relevanttien markkinoiden trendejä systemaattisesti.			
	Hän osaa tunnistaa sosioekonomisia tekijöitä ja niiden seurauksia yritykselle.			
	Hän osaa analysoida relevantteja rajoittavia tekijöitä ja vetää johtopäätökset liiketoimintatapahtumille.			
	Hän osaa esittää tulokset ja yritysstrategian hyvin perustellusti ja asiamukaisesti eri kohderyhmille.			



TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



7. Yhteistyörakenteiden luominen sisäisten kumppanien kanssa	Hän kykenee ottamaan yhteyttä ulkomaan edustuksiin, kansainvälisiin kumppaneihin ja julkisiin instituutioihin (esim. tulliviranomaiset) järjestääkseen ja koordinoidakseen myyntiä ja ostoja (esim. tietojen valmistelu, tietojen haku toimituksen ja lähetyksen ihmisistä, kulusta ja tilasta ...).	Hän kykenee löytämään potentiaalisia uusia kumppaneita, tarjoamaan ja koordinoimaan yhteistyömahdollisuuksia ja järjestämään tapaamisia.	Hän osaa muodostaa yhteisyrityksiä (joint venture) ja valmistella sopimusasiakirjat (esim. teknologian lisensointi, patentit, tavaramerkit, suoja- ja tekijänoikeudet, ehdot). Hän osaa tunnistaa kaupan esteet, verotukselliset ja taloudelliset ehdot ja muut tiedot päätöksentekoprosesseja varten, kuten yrityksen sisäisten myyntiagentuurien ja kauppojen muodostuminen tai vastuiden jakaminen kumppaneiden kesken. Näitä tehtäviä varten hän osaa tehdä yhteistyötä eri alojen asiantuntijoiden kanssa (asianajajat, neuvojat) saadakseen neuvoja.
	Osakompetenssit/oppimistulokset: työryhmä ei määrittänyt		

Lyhenteet:

BOL B/L	Bill of lading
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (rahtikirja)
ERP	Enterprise Resource Planning
L/C	Letter of Credit
SOP	Sales Order Process
EUR 1	EUR 1. movement certificate



Tämä projekti rahoitettiin Euroopan komission tuella.

Tämä julkaisun sisällön vastuun kantaa yksin tekijä, komissio ei vastaa sen sisältämien tietojen muusta käytöstä.