



## TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



OSAAMISALUEET	OSAAMISEN KEHITYSVAIHEET			
<p><b>1. Myynti- ja palveluprosessien organisointi ja suorittaminen</b></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 esitelmiä tai sopimustietoja (kirjoittaa raporteja, luoda esityksiä) asiakkaan toiveista, tuote- ja palvelutiedoista, markkina-tilanteesta 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-, lasutus- 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>



## TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



<b>2. Sisäänostoprosessin varmistaminen</b>	<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 varmistukseen sopivat sisäänostoprosessit (Benchmarking, merkit, tuotealueet, eri kuljetusyritykset).</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 kuljetusyrityksiä 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. kuljetusyrityksen korvaaminen).</p>
<b>3. Pakkaus, varastointi- ja kuljetusprosessin organisointi (logistiikka)</b>	<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 kuljetusreitit 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>



## TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



<b>4. Asiakirjojen ja rajoitustapahtumien kulun koordinointi ja suorittaminen</b>	Hän osaa dokumentoida ja arkistoida koko viestinnän, joka koskee markkinointitukimusta, myyntiä, ostoa, rahoitustoimia, logistiikkaprosesseja ja yhteistyötapahtumia. Tätä tarkoitusta varten hän osaa hyödyntää sekä asianmukaisia viestintä- ja konferenssijärjestelmiä että tietokantaohjattuja arkistointi- ja jakelujärjestelmiä.	Hän osaa asettaa käytettäväksi tilastoja raporteja varten ja kohdistaa tapahtumat kustannusyksiköihin ja kustannuspaikkoihin.	Hän osaa valvoa rahoitustapahtumaprosessia ja suorittaa tarpeellisia toimia, kuten maksumuistutukset ja -kehotukset.
<b>5. Yrityksen sisäisten prosessien tuki myyntiä ja ostoa varten, mukaan luettuna laadunhallinta</b>	Hän osaa järjestää rahoitustapahtumien, toimituksen jne. valvontaprosesseja ja valvoa eri osastojen välistä koordinoinnin kulkua uskonnolliset, kulttuuriset ja kielelliset aspektit huomioiden.	Hän kykenee suorittamaan tyypillisiä laadunhallintatehtäviä, jotta tuotteiden myynti-, varasto-, kuljetus- ja ostoasiakirjojen asiamukaisuus ja oikeellisuus voidaan taata.  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).  Hän osaa johtaa suojaustoimia (esim. vakuutukset, luvat...).	Hän kykenee aloittamaan projekteja, jotka liittyvät uusiin liiketoimintaprosesseihin, uusien tavaroiden käyttöönottoon ja vientiin sekä konseptien kehittämiseen tuoteportfolioiden ja palvelujen laajennusta ja uudelleen muotoilua varten.  Hän osaa suorittaa asiaankuuluvat riskianalyytit.

<p><b>6. Ulkomaisten markkinoiden ja olosuhteiden tarkkailu ja analyysi</b></p>	<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>
<p><b>7. Yhteistyörakenteiden luominen sisäisten kumppanien kanssa</b></p>	<p>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 ...).</p>	<p>Hän kykenee löytämään potentiaalisia uusia kumppaneita, tarjoamaan ja koordinoimaan yhteistyömahdollisuuksia ja järjestämään tapaamisia.</p>	<p>Hän osaa muodostaa yhteisyrityksiä (joint venture) ja valmistella sopimusasiakirjat (esim. teknologian lisensointi, patentit, tavaramerkit, suoja- ja tekijänoikeudet, ehdot).</p> <p>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.</p> <p>Näitä tehtäviä varten hän osaa tehdä yhteistyötä eri alojen asiantuntijoiden kanssa (asianajajat, neuvojat) saadakseen neuvoja.</p>	



## TEEMA osaamismatriisi - kauppa osakompetenssien/oppimistulosten kanssa



### 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.