

# Yrityselämän nuoret sukupolvet

## Kansainvälisen liiketoiminnan opintokokonaisuus (8 kurssia)



# Päivän ohjelma:

klo 10-10.30

- Tervetuliaispuhe, Taloudellisen tiedotustoimiston toimitusjohtaja Kari Väisänen
- Hankkeen askelmerkit ja rahoitus, projektiassistentti Julia Ketola

klo 10.30-12.00

- Hankkeen etenemisen ja keskeisten sisältöjen esittely, projektipäällikkö Mikko Hakala
- Hankkeen pedagogiikan ja digitaalisen oppimisympäristön esittely, pedagoginen asiantuntija Lauri Vaara

klo 12.00-12.45

- Ruokailu

klo 12.45-14

- Hankkeen jatko ja yleinen keskustelu

# Verkostolukioiden rahoitus ja erityisasema

- Opetushallituksen lukioiden kehittämisverkosto
  - Hakuaika: 17.3. - 21.4.
  - Liitteet ja ohjeistus TATista
  - Valittavat painotukset: **pedagogiikka**, opiskeluympäristö tai toimintakulttuuri
- Opetus- ja kulttuuriministeriön tuntijakokeilu
  - Kevennetty tuntijako: pakollisia kursseja on enää 32–37.
  - Jako ympäristö- ja luonnontieteisiin sekä humanistis-yhteiskunnallisiin tieteisiin, toisesta käytävä 9 syventävää kurssia
- Digitaalinen kehittämisraha (OPH)
  - Haku aukeaa huhtikuussa (vko 14 tai 15)

# VISIO

*Nuoret omaksuvat sellaiset tiedot, taidot ja asenteet, joilla pärjäävät maailmassa. He oppivat kaupallisen ajattelutavan ja toimeliaan asenteen sekä kyvyn toimia kansainvälisessä toimintaympäristössä*



# TAVOITTEET

1. Yhteisöllinen tavoite: toiselta koulutusasteelta innostuneita, osaavia ja verkostoituneita kansainvälisen liiketoiminnan osaajia jatko-opintoihin ja työelämään.

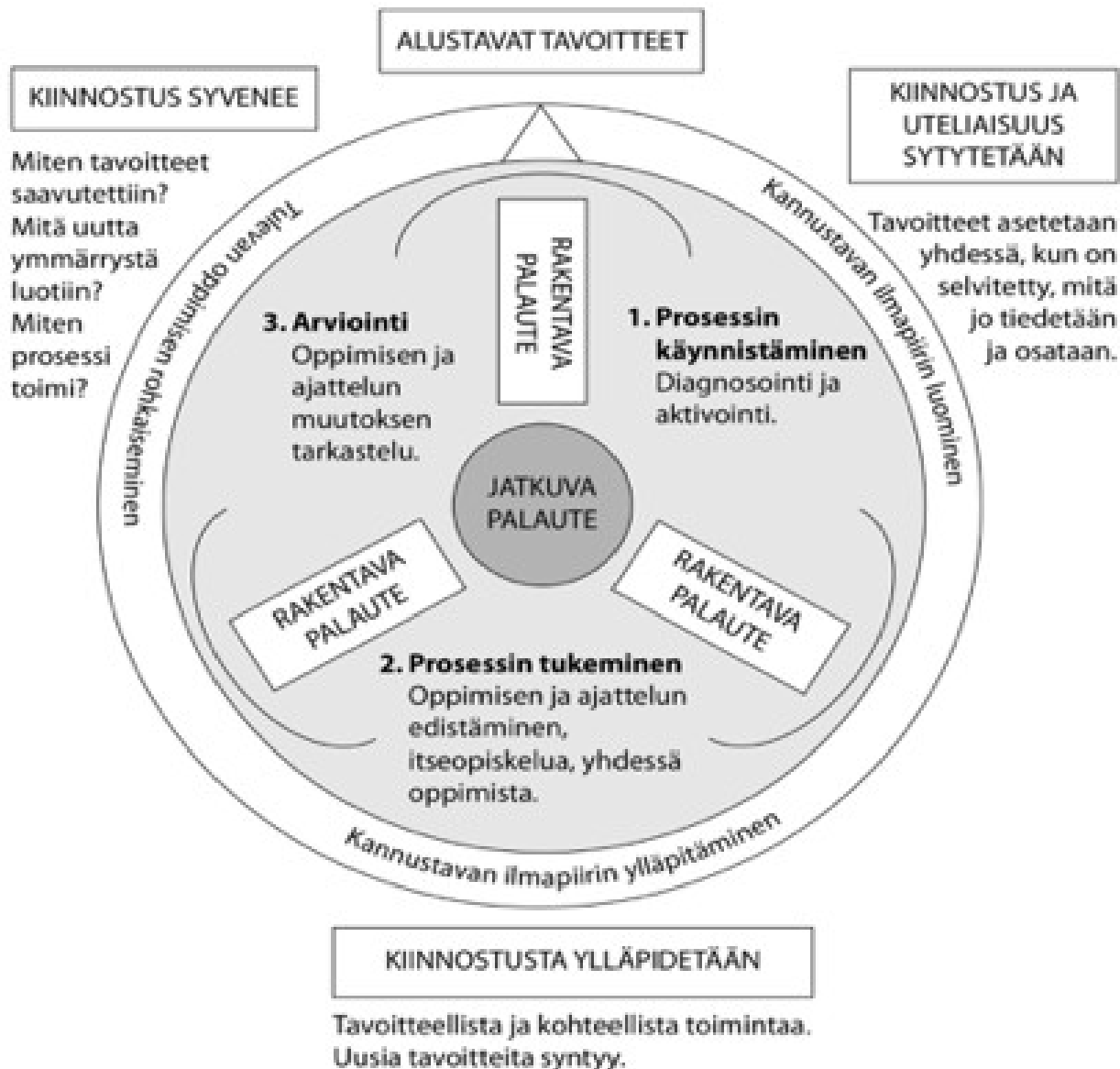
2. Pedagoginen tavoite: kyky ymmärtää ajankohtaisia ja monimutkaisia ilmiöitä kansainvälisen liiketoiminnan

# Kurssien tavoitteet ja keskeisimmät sisällöt

Miten kaupallistaisin osaamiseni?	Miten vakuuttaisin muut omasta osaamisestani?	Miten tunnistan sopivat markkinat?	Miten toimin oikein asiakkaiden kanssa kansainvälisillä markkinoilla?
<p><b>1. Myynti, markkinointi ja kaupallistaminen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oman talouden hallinta</li> <li>• Myyminen ja markkinointi asiakasnäkökulmien kautta</li> <li>• Brändin luonti kaupallistaminen kautta</li> </ul>	<p><b>2. Vuorovaikutus ja neuvottelu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikaatio liiketoiminnassa - tyyli, taidot &amp; tunteet</li> <li>• Neuvottelutaidot</li> <li>• Asiakastapaamisen järjestäminen ja presentointi</li> </ul>	<p><b>3. Globaali markkinatalous</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Maailmantalouden globalisoituminen ja kansainvälinen kilpailu (historia)</li> <li>• Talouden trendit ja markkinoiden tunnistaminen</li> <li>• Kansainväliset brändit</li> </ul>	<p><b>4. Business -kulttuurit</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoiminnan näyttämöt: yksilöt, organisaatiot ja maantieteelliset alueet</li> <li>• Kulttuuriset erot liiketoiminnassa</li> <li>• Muutaman alousalueen esittely taustoineen</li> </ul>
Miten minusta tulee vastuullinen johtaja?	Miten optimoin tuotantoni?	Miten kehitän yritystoimintaani?	Miten jalkautan osaamiseni?
<p><b>5. Vastuullisuus ja johtaminen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hyvän johtamisen edellytykset – tyyli ja teoriat</li> <li>• Green business</li> <li>• Etiikka ja lainsäädäntö</li> </ul>	<p><b>6. Tuotanto, logistiikka ja digitalisaatio</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tuotantoprosessit ja toimintatavat</li> <li>• Logistiikan merkitys ja kehitys kansainvälisessä kaupassa</li> <li>• Digitalisaatio liiketoiminnan mullistajana</li> </ul>	<p><b>7. Talous ja raha yritystoiminnassa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yritystoiminnan eri osa-alueet</li> <li>• Laskentatoimi</li> <li>• Yritysten merkitys ja tavoitteet</li> </ul>	<p><b>8. Liiketoimintaan jalkautuminen (Slush for Youth etc)</b></p> <p>Opintokokonaisuuden aikana omaksuttujen valmiuksien soveltaminen käytännön workshoppeissa niin fyysisissä kuin digitaalisissakin ympäristöissä.</p>

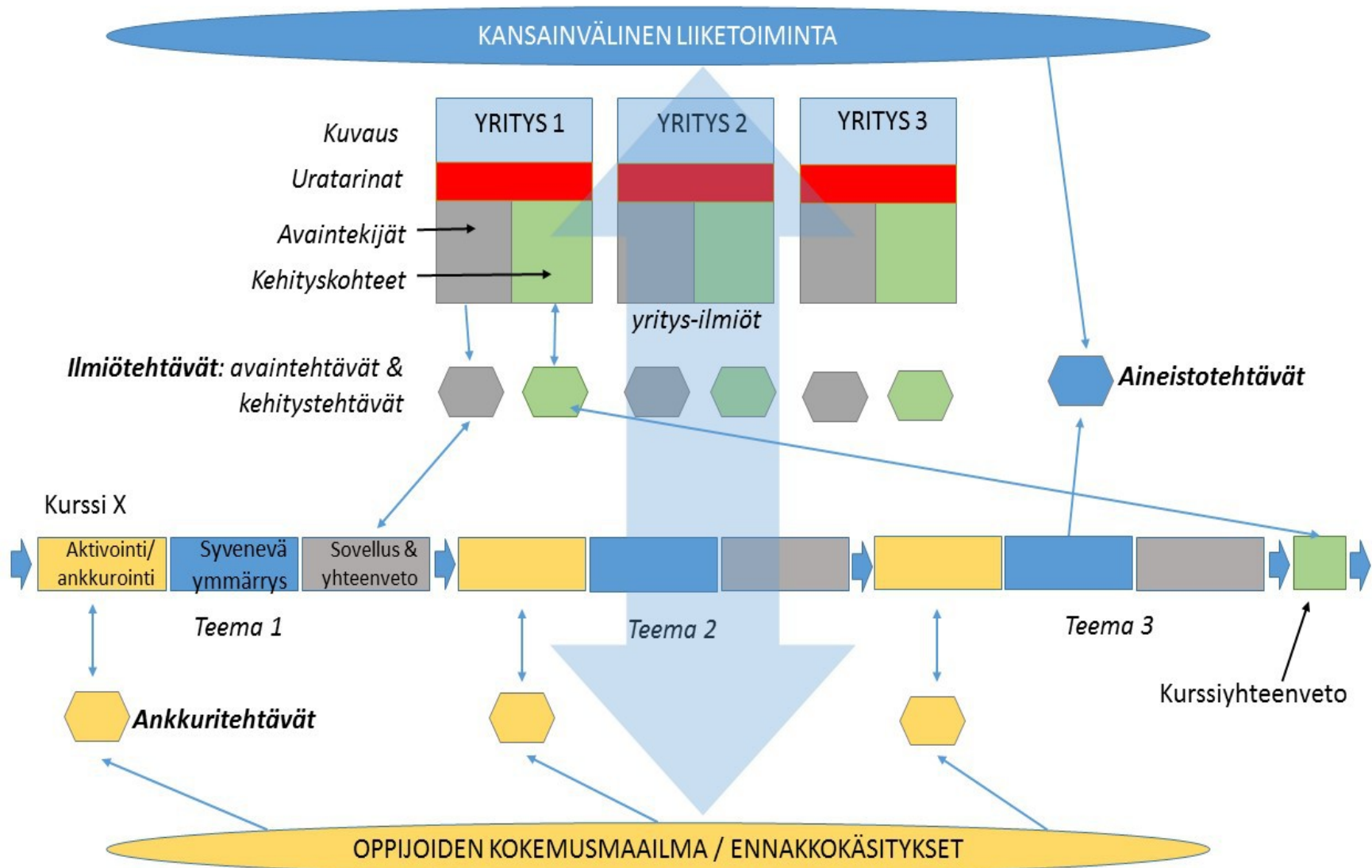
Myynti, markkinointi ja vuorovaikutus kulkevat kaupallistamisen kaaren kautta

# Oivaltavaa ja ilmiölähtöistä oppimista









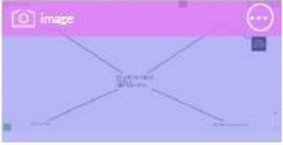



# Oivaltavan oppimisen sovellus kansainvälisen liiketoiminnan opinnoissa.







## 1. AKTIIVOINTI: Omien väluuksien kartoittaminen

 <p>Kansainvälisen liiketoiminnan pedagoginen rakenne</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>ANKKURITEHTÄVÄ: Ideasta liiketoimintaa</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>Miten saada sponsoreita?</p> <p>Challenge level</p> <p>EASY MODERATE DIFFICULT</p>	 <p>FLIP-TEHTÄVÄ 1A: Suostuttelun tiedettä</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>
---	--	---	--

## 2. SYVENEVÄ YMMÄRRYS: Yhteyden luominen rahoittajaan

 <p>FLIP-TEHTÄVÄ 1B: Esimerkkejä suostuttelusta</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>TIETOISKU: Oman osaamisen myyminen</p> <p>Challenge level</p> <p>EASY MODERATE DIFFICULT</p>	 <p>AINEISTOTEHTÄVÄ: Case MC Tatsi &amp; levy-yhtiön suostuttelu yhteistyöhön</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>FLIP-TEHTÄVÄ 2A: Ratkaisumyynnin kritiikkiä ja optimointia</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>
--	---	---	---

## 3. SOVELLUS / YHTEENVETO: Oman osaamisen myynti

 <p>FLIP-TEHTÄVÄ 2B: Ratkaisumyynti nykyaikana</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>YRITYSILMIÖ: Rähinän bändikilpailun budjetti</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>Minecraft EDU</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>	 <p>KURSSITYÖN PALAUTUS</p> <p>Challenge level</p> <p>BE THE FIRST TO RATE THIS CONTENT</p>
--	--	--	---

Organize your content or create a new module by dragging and dropping content HERE!