

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Jokiniemi, S. & Kortesmäki, M. (2020) Uusia twistejä opinnäytetyön toteutukseen – toimeksiantajana Myynnin tutkimusryhmä. TAMK-blogi, 12.10.2020.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/teema2/uusia-twisteja-opinnaytetyon-toteutukseen-toimeksiantajana-myyntin-tutkimusryhma/>

# Uusia twistejä opinnäytetyön toteutukseen – toimeksiantajana Myynnin tutkimusryhmä

12.10.2020 — Arja Hautala



Myynnin tutkimusryhmä on saanut ilon tarjota ensimmäisen toimeksiantonsa opinnäytetyölle. Haasteeseen on tarttunut neljännen vuoden liiketalouden opiskelija Moona Kortesmäki. Mitä hyvää on tiedossa, kun opinnäytetyötä tehdään tutkimusryhmän huomassa – otetaan selvää!

Alkuvuodesta startannut TAMK:n Myynnin tutkimusryhmä ottaa [nettisivuillaan](#) vahvasti kantaa sen puolesta, että B2B-myynti tarvitsee lisää tutkimusta. Yksi keino tuottaa lisää ymmärrystä yritysten välisiin myyntiaktiviteetteihin on tutkia niitä opinnäytetyössä. Kun myynnin tutkimusryhmän ja opiskelija Moona Kortesmäen tiet kohtasivat alkusyksystä, molempia tahoja innostava teema löytyi nopeasti opparitoimeksiannon pohjaksi. Myynnin tutkimusryhmän jäsen Sini Jokiniemi on lähtenyt opparin ohjaajana löytöretkelle Moona Kortesmäen kanssa.

Opinnäytetyön aihe lähti rakentumaan niiden asioiden pohjalta, jotka Moona eniten kiinnostavat. Opintoissaan projektijohtamisen parissa Moona on kiinnittänyt huomiota siihen, miten tärkeitä asioita ihmisten johtaminen ja hyvä esimiestyö ovat. Enneagrammitestinkin pohjalta Moona on persoonallisuustyyppiltään helper (avulias huoltaja), jolle reilu ja toimiva työyhteisö ovat tärkeitä. Valmistumisensa jälkeen Moonan tavoitteissa on henkilöstöjohtamiseen (HR) liittyvät työtehtävät, joiden merkitystä itselleen Moona kuvaa seuraavasti:

*“Lähellä sydäntä se, miten ihmiset voisivat nauttia työstään aidosti joka päivä ja hyödyntää omaa potentiaaliaan työtehtävissä parhaiten, sekä se, miten sisäinen motivaatio saadaan syttymään.”*

Oli luontevaa rakentaa oppari siten, että se tukee sisällöllisesti Moonan matkaa kohti HR-ammattilaisuutta. Tunneäly paikallistui yhdistäväksi tekijäksi Moonan ja Myynnin tutkimusryhmän välille. Moona tulee työssään keskittymään siihen, miten HR voi tukea tunneälyn huomiointia osana B2B-myyntiä.

B2B-myyntin tutkimus on perinteisesti korostanut myyjän onnistumisen todentamista *määrällisten* mittareiden avulla. Määrälliset mittaukset liittyvät useimmiten myyjän panostuksiin myyntiprosessin aikana (esimerkiksi montako soittoa soitit, kuinka monta tapaamista järjestit) sekä saavutettuihin tuloksiin myyntiprosessin jälkeen (esimerkiksi keskikaupan koko euroissa, montako tuotekategoriaa kauppa sisälsi). Näiden määrällisesten mittarien rinnalle on viime vuosina vahvasti noussut myös *laadullisia* mittareita todentamaan myyjän onnistumista: millaisia puheluita soitat, miten toimit osana myyntitiimiä, miten huomioit asiakkaan myyntitapaamisissa. Laadullisten näkökulmien kautta huomio on kiinnittynyt erityisesti myyjän asennoitumiseen ja taito-osaamisiin; miten hyvin myyjä osaa olla vuorovaikutuksessa muiden kanssa. Tunneälyllä on iso rooli siinä, miten myyjä onnistuu työssään, sillä myyjän työ on täynnä sekä yrityksen sisällä että asiakkaiden kanssa tapahtuvaa vuorovaikutusta. Tätä kiehtovaa aihepiiriä Moona pääsee nyt opinnäytetyössään tarkastelemaan.

Moonan oppari tuo lisänäkökulmia erityisesti Myynnin tutkimusryhmän käynnissä olevaan ”Myynnilliset asiantuntijat” -tutkimusprojektiin. Projekti pureutuu muun muassa ymmärtämään, minkälaisia tunteita asiantuntijat kertovat kokevansa niissä tilanteissa, joissa heidän työnsä muuttuu myynnillisempään suuntaan. Moona luonnehtii tutkimusryhmää toimeksiantajana seuraavin tavoin:

*“Koen opinnäytetyöni merkitykselliseksi, kun pääsen täydentämään tutkimusryhmän meneillään olevaa tutkimusta. Lisäksi pääsen työskentelemään todella ammattitaitoisten, monien vuosien osaamisen omaavien ihmisten kanssa. Aktiivisuus ja opparin esittelymahdollisuudet sekä verkostoitumismahdollisuudet tutkimusryhmän erilaisissa tilaisuuksissa kuulostavat upeilta jutuilta.”*

Ohjaajana toimiva Sini on erityisesti Certified Business Coach -koulutuksensa pohjalta superinnostunut tunteiden huomioimisesta ja sanoittamisesta myynnissä. Sinin aiempi tausta HRD-päällikkönä finanssialalla tarjoaa sekä bisneskokemusta että verkostoja, jotka osaltaan vauhdittavat Moonan opparimatkaa.

Opiskelijalla opinnäytetyön aloittamiseen liittyy monenlaisia työuraankin linkittyviä toiveita ja tavoitteita. Moona pohdiskelee opparista ja tulevaisuudesta seuraavaa:

*“Ajattelen, että opparin tekemisen myötä pääsen syventämään osaamistani ja perehtymään laajemmin minua kiinnostaviin aiheisiin. Matkan aikana toivon, että pääsen tutustumaan uusiin ihmisiin, oppimaan heiltä sekä vastavuoroisesti tarjoamaan heille hyödyllistä tietoa opinnäytetyöni kautta. Parhaimmassa tapauksessa opinnäytetyö voi toimia myös polkuna työelämään ja tulevaisuuden työtehtäviin.”*

Koronasta johtuen Moona ja Sini eivät ole koskaan tavanneet livenä. Kumpikin kuitenkin kokee, että Teamsillä toteutetut etätapaamiset ovat toimineet hyvin, ja yhteinen kemia on löytynyt etänäkin. Löytöretki HR:n, tunneälyn ja myynnin maailmaan edistyy loistavasti!

PS. Luettuaan tämän blogitekstin oikovedoksen, Moona totesi: “Tämä lisäsi entisestään innostusta opparin tekoon”.

Lisätietoa Myynnin tutkimusryhmästä: <https://research.tuni.fi/myynti/>

Teksti: Sini Jokiniemi, myynnin vuorovaikutuksen yliopettaja, liiketoiminta, TAMK ja Moona Kortesmäki, liiketalouden opiskelija, TAMK

Kuvat: Lotta Jokiniemi (Sini Jokiniemi), Johanna Koivisto (Moona Kortesmäki)