

This is a self-archived version of the original publication.

The self-archived version is a final draft of the original publication.

To cite this, use the original publication:

Holopainen, T. & Lappalainen, H. 2023. Vauhtia uralle myyntikilpailusta. Talk-verkkolehti, Myynti / Sales 12.6.2023.

Link to the original publication: <https://talk.turkuamk.fi/myynti/vauhti-uralle-myyntikilpailusta/>

All material supplied via Turku UAS self-archived publications collection in Theseus repository is protected by copyright laws. Use of all or part of any of the repository collections is permitted only for personal non-commercial, research or educational purposes in digital and print form. You must obtain permission for any other use.

Vauhtia uralle myyntikilpailusta

12.06.2023

Kirjoittajat

Timo Holopainen yliopettaja, Turun ammattikorkeakoulu, TUAS

Harri Lappalainen Lehtori, Senior Lecturer, Turun ammattikorkeakoulu, Turku UAS

Turun AMK on Euroopan aktiivisin myyntikilpailujen kisajärjestäjä. Myyntikilpailuja on järjestetty vuodesta 2011 alkaen. Alun perin paikan päällä pidettäväksi suunnitellut kilpailut muokattiin online-ympäristöön sopiviksi, kun korona näin vaati. Kevään 2023 kilpailuissa järjestettiin alkuerät online jafinaalit onsite käyttäen omni-lähestymistä.

Myyntikilpailu on oppimiseen ja opitun arviointiin kehitetty pedagoginen menetelmä, jonka Turun AMK on reilut kymmenen vuotta sitten lanseerannut Euroopan koulutusmarkkinoille EU -hankkeen myötä. Tänäkin keväänä myyntikilpailuja järjestettiin paikallisella, kansallisella ja kansainvälisellä tasolla. Turun AMK:n paikallisia myyntikilpailuja käytetään oppimismenetelmänä, jossa jokaiseen kilpailuun liittyy kilpailevien opiskelijoiden valmentaminen ja harjoittelu, yleensä osana opintojaksoa. Samalla Turun AMK:n omissa myyntikilpailuissa tuomareina toimivat sekä yritysmaailman edustajat että muiden opintojaksojen opiskelijat. Ostajien roolissa toimivat useasti itse jo aikaisemmin myyntikisoissa kilpailleet, YAMK-opiskelijat ja yritysmaailman edustajat.

Kilpailu perustuu mahdollisimman todenmukaiseen B2B-myyntitilanteeseen.

Myyntikilpailu on Turun AMK:n lanseerama pedagoginen oppimismenetelmä

Myyntikilpailu luo mahdollisuuksia myyntikompetenssien kehittämiseen mahdollisimman todentuntuisessa roolipelitilanteessa, jossa kilpailijat osoittavat myyntitaitonsa ennakkoon kirjoitetun casen mukaisessa B2B-asetelmassa. Jokainen kilpailija tekee yksilöllisen myyntivuorovaikutuksen ostajan kanssa ennakkoon koulutettujen tuomareiden arvioidessa vuorovaikutuksen onnistumista. Tänä vuonna aidot caset tarjoili suomenkieliseen Turun Myyntikokemus-kilpailuun vakuutusyhtiö If ja englanninkieliseen Turku Sales Competitioniin hitsauslaiteratkaisuja laativa Pemamek Oy.

Kilpailusta kesätyö

Kilpailu innostaa opiskelijoita. Konsepti toimii ja sitoutunut opiskelija saa siitä runsaasti hyviä kokemuksia.

Palautteen mukaan kilpailussa pääsee näkemään konkreettisesti sen, millainen tilanne myyntineuvottelu on sekä minkälaisia haasteita tilanne voi tuoda mukanaan.

– Kilpailu on hyvä keino harjoitella myyntiä käytännössä ja saada myös kokemusta ja itsevarmuutta lisää, kertoo suomenkieliseen kisaan tänä vuonna osallistunut **Pauliina Aaltonen**.

Myyntikilpailusta Aaltonen sai aivan konkreettista hyötyä, sillä hänet palkattiin kesätöihin Iffiin.

Myyntikilpailu on hyvä ja mahdollisuuksia avaava kokemus, joka voi kantaa pitkälle

Pauliina Aaltonen oli valmistautunut kilpailuun etukäteen perusteellisesti. Tästä oli kisatilanteessa todella paljon hyötyä.

– Myyntikilpailusta opin, että valmistautuminen kannattaa ja se auttaa myös yllättävissä tilanteissa. Tärkeää on tuntea myytävä tuote tai palvelu mahdollisimman hyvin ja että oikeiden kysymysten kysyminen ja tuotteen tai palvelun hyötyjen esille tuominen juuri ostajaryitykselle on oleellista, jos haluaa pärjätä.

Finaali oli kilpailijan mukaan jännittävä. Finaalipäivästä jäi kuitenkin hyvä fiilis ja finaalin jälkeen kisaajat pääsivät myös tapaamaan Iffin henkilöstöä, jotka olivat osallisina kilpailussa.

Pemamek Oy viehättyi myyntikilpailukonseptista

Vuoden 2023 Turku Sales Competition- myyntikilpailussa toimeksiantajana toimi Pemamek Oy, hitsauslaiteratkaisuja eri toimijoille laativa yritys Loimaalta. HR Manager **Niina Nurmi** ja Application Manager **Lauri Paasio** Pemamekista korostavat, että Turun AMK:n kasvatteja on jo entuudestaan heillä töissä ja koulu on yritykselle tärkeä yhteistyökumppani. Pemamek hakee jatkuvasti tulevia osaajia kuten harjoittelijoita, kesätyöntekijöitä, lopputyöntekijöitä. Osa saa myös vakituisen työsuhteen yrityksestä.

Yrityksellä on yritysedustajien mukaan hyviä kokemuksia erilaista oppilasyhteistyöprojekteista Turun AMK:n kanssa. Myyntikilpailua he kuvailevat toimivaksi ja hyvin suunnitelluksi konseptiksi, johon yritysten kannattaa lähteä mukaan.

– Saimme uniikin kokemuksen ja positiivisen näkyvyyden lisäksi suoria oppilaskontakteja ja kaikki finalistit kutsuimmekin vierailulle pääkonttorillemme. Uskon, että tämän kilpailun kautta tulemme solmimaan ainakin yhden työsuhteen jollakin aikajännteellä, toteaa Niina Nurmi.

Kilpailussa oli yrityksen tuotteisiin perustuva myynticase. Koska kyseessä oli olemassa oleva ja aito tuote Pemamekin repertuaarista, oli koko kilpailu hyvin realistinen. Opiskelijat puolestaan olivat toimeksiantajien mukaan erinomaisesti omaksuneet haastavan myynticasen ja ottaneet huolellisesti selvää siitä, sekä kyseessä olevasta yrityksestä ja toimialasta.

– Ei voi muuta kuin kehua finalisteja, heillä on kaikki pelikortit käsissään menestyksekkääseen tulevaisuuteen ja hienoon työuraan – mihin ikinä sitten päätyvätkään, pohtivat Nurmi ja Paasio.

Turun ensimmäinen tuplavoittaja

Englanninkielisen Turku Sales Competitionin finalistit **Jan Nummela, Joonas Partanen** ja **Jaakko Ihalmo** osallistuivat lisävalmennuksen jälkeen Euroopan myyntikilpailuun (ESC) 2023, joka järjestettiin touko-kesäkuun vaihteessa Apeldoornissa, Hollannissa. Euroopan myyntikilpailussa kilpaili lähes 70 kilpailijaa 10:stä eri maasta.

Myynti-insinööriopiskelija Jaakko Ihalmo voitti sekä Turku Sales Competitionin että Euroopan myyntikilpailun, ollen ensimmäinen Turku AMK:n ja toinen suomalainen ESC-kilpailun voittaja, sekä ensimmäinen suomalainen ESC-finalisti kahdeksaan vuoteen.



Kuva 1. Myynti-insinööriopiskelija Jaakko Ihalmo voitti sekä Turku Sales Competitionin että Euroopan myyntikilpailun, ollen ensimmäinen Turku AMK:n ja toinen suomalainen ESC-kilpailun

voittaja sekä ensimmäinen suomalainen ESC-finalisti kahdeksaan vuoteen (kuvaaja Harri Lappalainen).

– Myyntikilpailut ovat erinomainen mahdollisuus tuoda esille omaa osaamista sekä oppia uusia taitoja realistisissa tilanteissa, Jaakko toteaa.

ESC23-kisamatkalla Turun AMK:n joukkuetta luotsannut – ESC-instituution perustajiin lukeutuva – lehtori Harri Lappalainen oli tänä(kin) vuonna erittäin tyytyväinen kaikkien kolmen Turun opiskelijan toimintaan.

– Jätkistä huokuu se, että kun he ryhtyvät myymään, niin siinä tavara vaihtaa omistajaa. Fiksuja, mukavia, osaavia nuoria miehiä koko lössi, iloitsee Lappalainen.

Euroopan myyntikilpailua on järjestetty vuodesta 2015 alkaen nykyisessä muodossaan. Kilpailun järjestäjä valitaan hakemusten perusteella ja vuonna 2024 kisaemäntänä toimii Haaga-Helia ammattikorkeakoulu.