

1. vuoden syksy

Johdatus strategiseen myyntiin, 6 op

Vaikuttamis- ja neuvottelutaidot, 6 op

Sales Technology, 3 op

Myyntiorganisaation johtaminen, 6 op

Organisaation kehittäminen ja muutosjohtaminen, 6 op

Business Idea Development, 6 op

1. vuoden kevät

Teollisten ratkaisujen myynti ja markkinointi, 6 op

Myyntiprosessin ja asiakkuuksien kehittäminen, 6 op

Kansainvälinen ja kulttuurienvälinen myynti, 6 op

Uuden liiketoiminnan luominen, 6 op

Business Ethics, 3 op

2. vuoden syksy

Johtajuus ja tietointensiivinen työ, 6 op

Strategisen myynnin kehittämisprojekti, 6 op

Contemporary Issues in Sales Research, 6 op

Consumer Behaviour in the Age of Digitalization, 3 op

Strategic Issues in Digital Marketing, 6 op

2. vuoden kevät

Pro gradu -tutkielma, 30 op

Digital Marketing Certificate, 3 op

Liiketoiminnan harjoittelu maisteritutkinnoissa, 6 op

Vapaasti valittavat kieli- ja viestintäopinnot, 6 op