

Turun Ammattikorkeakoulu

Myynti

Tutkimusryhmän vetäjä

[Liisa Kairisto-Mertanen](#)

[Johtava yliopettaja](#)

[Puhelin: +358 50 385 4118](#)

[Sähköposti: etunimi.sukunimi@turkuamk.fi](mailto:etunimi.sukunimi@turkuamk.fi)

[Organisaatiosähköposti: liisa.kairisto-mertanen@turkuamk.fi](mailto:liisa.kairisto-mertanen@turkuamk.fi)

[Yksikkö: Tekniikka ja liiketoiminta, Yhteiset palvelut, Yhteiset toiminnot](#)

Käynnissä olevia projekteja

[DiTEM - Digital Transformation of European Micro enterprises INDOPED - Innovaatiokoulutusta Indonesian korkeakouluihin INTENSE - International Entrepreneurship Skills in Europe](#)

Uusimmat julkaisut ja tuotteet

Tero Reunanen and Riikka Maijala 2017: Management Style, Focus and Purpose in Development of LEAN in University Hospital. Teoksessa: Applied Human Factors and Ergonomics 2017. Editors: Ahram, Tareq, Karwowski, Waldemar (Eds.). Proceedings of the conference 8th international conference of Applied Human Factors and Ergonomics, AHFE 2017.



Myynti

Tutkimusryhmän tehtävä on osallistua tutkimustoimintaan, joka suoraan edistää alueen yritysten kilpailukykyä lisäämällä niiden osaamista myynnin, hankintojen ja johtamisen sekä erityisesti teknologiayritysten innovatiivisen liiketoimintaosaamisen alueella.

Oikein johdettujen prosessien kautta aikaansaadut korkeatasoiset tuotteet ja palvelut on osattava myydä niin paikallisesti kuin globaalistikin. Tutkimusryhmän toiminnan kautta Suomea ja erityisesti Varsinais-Suomea

nostetaan ja profloidaan korkeatasoisen myyntiosaamisen alueeksi. Tutkimusryhmän erityisenä mielenkiinnon kohteena on palvelujen ja teknologiaosaamisen myynti- sekä hankintatoimi. Tutkimusryhmä keskittyy erityisesti kansainvälisen tason osaamisen lisäämiseen mainituilla alueilla.

Ostojen osuus liiketoiminnan kokonaisvolyymistä on monilla aloilla huomattavan suuri. Tämän vuoksi hyvin hoidetuilla hankinnoilla voidaan merkittävästi parantaa yrityksen kannattavuutta. Yritysten kilpailukyky on suoraan riippuvainen toimitusketjujen ja toimittajaverkostojen kilpailukyvyistä. Hankintatoimen tutkimuksella vastataan niihin haasteisiin, joita yhä strategisemmaksi muuttuva ostotoiminta organisaatioille aiheuttaa. Yhtenä osa-alueena on mm. toimittajien arviointiin liittyvä työ sekä vastuullinen hankinta.

Liiketoimintaprosessien osalta panostamme sekä ihmisten (leadership) että asioiden (management) johtamisen tutkimukseen. Myyntiosaaminen ja leadership ovat, vaikkakin eri käsitteitä, tutkimuksellisesti hyvin lähellä toisiaan. Näkökulmina prosessiosaamisen alueella on sekä fyysisten prosessien, kuten toimitusketjun hallinta tai tuotantoprosessi, että abstraktimpien prosessien, kuten laatuprosessi tai asiakashallintaprosessi, tutkimus ja kehitys.

Tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta tapahtuu yrityselämän, kouluttajien, tutkijoiden ja opiskelijoiden yhteistyönä. Lähtökohtana on monialaisen osaamisen kasvattaminen liikkumalla tutkimushankkeiden osalta liiketalouden ja insinööritieteiden rajapinnassa.

Tutkimusryhmän painopistealueet

- B2B tason myynnin menestystekijöiden tutkiminen ja myyntiprosessien kehittäminen kansainvälisellä tasolla
- Asiakaskeskeisen yrityskulttuurin luominen ja kannattavien asiakassuhteiden muodostaminen sekä kehittäminen
- Asiakkaan liiketoiminnan ja arvon muodostuksen sekä yritysten arvoverkkojen ymmärtäminen sekä asiakastiedon hallinta
- Finanssipalvelujen myynti
- Toimitusketjun hallinnan tutkimus
- Toimittajien arviointityökalujen kehittäminen sekä ostojen organisointi ja kategorialuokittelut
- Yrityksen tuontiprosessin innovatiivinen kehittäminen
- Julkiset hankinnat
- Hankintaprosessin kehittäminen ja hankinnan hyvien käytäntöjen käyttöönotto
- Toimittajasuhteen hallinta (SRM, supplier relationship management)
- Kansainvälisen tason yritystoiminta kulttuurituntemuksen, johtamisen, myynnin ja hankintojen osalta
- Laatujohtaminen
- Teollinen palveluliiketoiminta
- Yrittäjyyden lisääminen teknologiayrityksissä ja tekniikan koulutuksessa