

**ELINTARVIKKEIDEN
MYYNTI- JA MARKKINOINTIOSAAMINEN
KOTI- JA VIENTIMARKKINOILLA
KOULUTUS // tammi-marraskuu 2024**

ALOITUSINFO

12.12.2023 klo 15.00 – 17.00





KOULUTUKSEN RAHOITTAJA

[Jatkuvan oppimisen ja työllisyyden palvelukeskus \(jotpa.fi\)](https://jotpa.fi)



KOULUTUKSEN TOTEUTTAJA

[Riveria koulutuspalvelut oy](https://riveria.fi)

Sakari Kolehmainen, yritysasiainmies

Sari Harjunen, sihteeri

Anastasiia Kuznetcova, taloussihteeri

Marja-Leena Hirvonen, koulutuksen koordinointi

ELINTARVIKKEIDEN MYYNTI- JA MARKKINOINTIOSAAMINEN
KOTI- JA VIENTIMARKKINOILLA

RIVERIA





KOULUTUS ON SUUNNATTU

- **Elintarvikealalla työskenteleville henkilöille.**
 - **Maatilakytkenäisille elintarvikealan yrittäjille sekä yrityksille, jotka laajentavat toimintaansa elintarviketeollisuuteen.**
-
- ❖ **KOULUTUS ON AVOIN KAIKILLE OSALLITUJILLE YMPÄRI SUOMEN**
 - ❖ **KOULUTUS ON MAKSUTONTA**
 - ❖ **KOULUTUKSESTA SAA TODISTUKSEN**

KOULUTUS KOOSTUU 11 MODUULISTA

1. Faktapohjaisen tuotantotiedon hyödyntäminen koti- ja vientimarkkinoilla
2. Jalostusasteen nostaminen vientituotteessa
3. Brändäys ja brändiyhteistyöt koti- ja vientimarkkinoilla
4. Elintarvikkeiden myynti- ja markkinointiosaaminen
5. Markkinaosaaminen ja markkinoiden riskienhallinta
6. Kulttuuriympäristön tuntemus
7. Kansainvälinen myynti
8. Pakkausosaaminen koti- ja vientimarkkinoilla
9. Markkinatiedon hyödyntäminen koti- ja vientimarkkinoilla
10. Viestintäosaaminen koti- ja vientimarkkinoilla
11. Riveria Food Forum – elintarvikealan kansainvälinen tapahtuma

MODUULI 1
joulukuu 2023 -
tammikuu 2024

MODUULI 2
helmikuu 2024

MODUULI 3
maaliskuu 2024

MODUULI 4
huhtikuu 2024

MODUULI 5
toukokuu 2024

MODUULI 6
kesäkuu 2024

MODUULI 7
elokuu 2024

MODUULI 8
syyskuu 2024

MODUULI 9
lokakuu 2024

MODUULI 10
lokakuu 2024

MODUULI 11
marraskuu 2024



MODUULIT 1 - 3

MODUULI 1 • Faktapohjaisen tuotantotiedon hyödyntäminen

- Perustietoa elintarvikealasta
- Liiketoiminnan perusteita
- Laadunhallintajärjestelmien perusteet
- Malleja elintarvikealan tuotantoprosesseista
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULI 2 • Jalostusasteen nostaminen vientituotteessa

- Inventoinnit ja rahoitusmahdollisuudet
- Mitä tarkoittaa vientituotteen arvonluonti?
- Ideoita tuotekehitykseen ja innovointiin
- Jatkojalostuksen mahdollisuudet
- Uudet teknologiat ja prosessiosaaminen elintarvikealalla
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULI 3 • Brändäys ja brändiyhteistyöt

- Mitä on brändi ja mistä syntyy kilpailuetu?
- Brändin kehittäminen ja brändin viestintä
- Brändiyhteistyö eri toimijoiden kesken
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULIT 4 - 6

MODUULI 4 • Elintarvikkeiden myynti- ja markkinointiosaaminen

- Tehokkaan myynnin ja markkinoinnin menetelmät, kanavat, materiaalit
- Logistiikka ja jakelukanavat
- Mitä tarkoittaa laadukas ja onnistunut kaupallistaminen?
- Kuinka myyn ja markkinoin tuotteitani?
- Asiakkuus on enemmän kuin pelkkä asiakas
- Benchmarking – yritys-/ verkostoitumismatka
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULI 5 • Markkinaosaaminen ja markkinoiden riskienhallinta

- Kohdemarkkinatuntemus – elintarvikealan trendit
- Keskeiset vientimarkkinat ja niiden ominaispiirteet
- Tunnista elintarvikealan ja yrityksesi riskit
- Elintarvikealan tärkeys osana huoltovarmuutta
- Käytännön yritysesimerkit elintarvikealalta

MODUULI 6 • Kulttuuriympäristön tuntemus

- Tunnista markkina-alueiden erilaiset toimintakulttuurit ja liiketoiminnan erityispiirteet
- Saat tietoa keskeisistä markkina-alueista: kotimaa, Eurooppa, Aasia, Ruotsi
- Käytännön yritysesimerkit elintarvikealalta



MODUULIT 7 - 9

MODUULI 7 • Kansainvälinen myynti

- Kansainvälistymisen mahdollisuudet ja haasteet liiketoiminnalle
- Kuinka myyn tuotteitani kansainvälisillä markkinoilla: myyntikanavat ja menetelmät
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULI 8 • Pakkausosaaminen

- Tunnetko pakkausvaatimukset ja lainsäädäntöä?
- Ideoita pakkaussuunnitteluun ja tietoa pakkauskoneista ja -laitteista
- Kestävän kehityksen mukainen pakkaustoiminta ja uudet innovaatiot
- Benchmarking – yritys/verkostoitumismatka
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULI 9 • Markkinatiedon hyödyntäminen

- Menestyvä yritys seuraa markkinoita ja ennakoi tulevaisuutta
- Mitä on markkinatietous ja mitä hyötyä siitä on liiketoiminnan kehittämisessä?
- Kuinka kerään, jalostan, analysoin ja hyödynnän markkinatietoa?
- Käytännön yritysesimerkki elintarvikealalta

MODUULIT 10 - 11

MODUULI 10 • Viestintäosaaminen

- Onko viestintäosaamisesi ajan tasalla?
- Mitä on tehokas ja nykyaikainen myynti- ja markkinointiviestintä?
- Osaatko hyödyntää digitaalisen markkinoinnin malleja ja työkaluja?
- Käytännön esimerkit viestinnästä elintarvikealalta

MODUULI 11 • Riveria Food Forum – elintarvikealan kansainvälinen tapahtuma

- Riveria Food Forum tapahtuman ideointi ja suunnittelu koulutukseen osallistuvien kanssa
- Riveria Food Forum-tapahtuma
- Koti- ja vientimarkkina ajankohtaiskatsaus
- Verkostoitumistapahtuma: Yritys- ja tuote-esittelyt ja maistatukset
- Koulutuksen yhteenveto



KOULUTUS TOTEUTETAAN HYBRIDIKOULUTUKSENA

- lähi- / Teams-opiskelu
- itseopiskelu, etä- ja ryhmätehtävät, yrityskohtainen tehtävä
- verkkomateriaalit
- työssä oppiminen
- tiivis yhteistyö työelämän ja asiantuntijoiden kanssa
- vierailut
- opinto-ohjaus sekä tietotekninen tuki

KOULUTUS ON MAHDOLLISTA SUORITTA TYÖN OHESSA

- voit suorittaa yhden moduulin tai useampia

KOULUTUKSEN KESTO

Moduulit 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9 ja 10 - 54 h

Moduulit 3 ja 11 - 27 h



KOULUTUKSEN ASIANTUNTIJAT

(lisää asiantuntijoita tulossa mukaan)

- **Birgitta Partanen, [Arktiset Aromit ry](#)**
- **Eeva-Liisa Lilja, Jukka-Pekka Inkinen [Fennopromo Oy](#)**
- **Hanne Husso, [Husso Consulting](#)**
- **Heli Pirinen, [Idea Nature Oy – aitoluonto.fi](#)**
- **Jaana Elo, Koko Palvelut**
- **Jaana Puhakka, [ProAgria Itä-Suomi/Maa- ja kotitalousnaiset](#)**
- **Janne Rantanen, [Onion Ventures](#)**
- **Jari Rouvinen, [MTK Pohjois-Karjala](#)**
- **Mira Loponen, [KonMira](#)**
- **Tiina Kuittinen**
- **Tuomas Kinnunen, [Bränditoimisto Vaganza](#)**
- **Ville Korkalainen, [Porokylän Leipomo Oy](#)**



KOULUTUSPÄIVÄT

MODUULI 1

Faktapohjaisen tuotantotiedon hyödyntäminen koti- ja vientimarkkinoilla

Perustietoa elintarvikealasta

8.1.2024 klo 13.00-15.00

Hanne Husso, Husso Consulting

Leena Hyrylä, Kaakkois-Suomen ELY

Liiketoiminnan perusteita

11.1.2024 klo 12.30-15.30

Janne Rantanen, Onion Ventures

Laadunhallinta ja laadunhallintajärjestelmät

16.1.2024 klo 12.30-15.00

Tiina Kuittinen

18.1.2024 klo 13.00-15.00

Jaana Elo, KoKo Palvelut

Tuotantoprosessit

24.1.2024 klo 13.00-15.00

Tiina Kuittinen

Käytännön yritysesimerkki, vierailu

30.1.2024 klo 12.00-14.00 (tarkentuu myöhemmin)

**Moduuleihin
laaditaan erilliset
koulutusohjelmat,
jotka päivittyvät
verkkosivuille.**

KOULUTUSPÄIVÄT

MODUULI 2

Jalostusasteen nostaminen vientituotteessa

Investoinnit ja rahoitus

1.2.2024 klo 13.30-15.30

Hanne Husso, Husso Consulting

Vientituotteen arvonluonti

6.2.2024 klo 13.30-15.30

Eeva-Liisa Lilja / Jukka-Pekka Inkinen, Fennopromo

Tuotekehitys ja innovointi

12.2.2024 klo 12.00-15.30 ja 16.2.2024 klo 13.30-15.30

Heli Pirinen, Idea Nature Oy

15.2.2024 klo 12.00-15.30

Jaana Puhakka, Pro-Agria Itä-Suomi / Maa- ja kotitalousnaiset

Jatkojalostus

20.2.2024 klo 12.30-15.30

Jaana Elo, KoKo Palvelut

Uudet teknologiat ja prosessiosaaminen

21.2.2024 klo 13:00-15:00

Ville Korkalainen, Porokylän Leipomo + 2 muuta yritystä

Käytännön yritys esimerkki, vierailu

29.2.2024 klo 12-14 (tarkentuu myöhemmin)

ELINTARVIKKEIDEN MYYNTI- JA MARKKINOINTIOSAAMINEN
KOTI- JA VIENTIMARKKINOILLA

RIVERIA

**Moduuleihin
laaditaan erilliset
koulutusohjelmat,
jotka päivittyvät
verkkosivuille.**

Rahoittaja
 Jatkuvan oppimisen ja
työllisyyden palvelukeskus



KOULUTUSPÄIVÄT

MODUULI 3

Brändäys, brändiyhteistyöt koti- ja vientimarkkinoilla

Brändi ja kilpailuetu, brändin kehittäminen ja brändin viestintä

5.3.2024 klo 12.00-15.30

Tuomas Kinnunen, Mainostoimisto Vaganza

Brändiyhteistyöt, käytännön yritys ja yhteistyö esimerkit (kotimaa/ulkomaa)

7.3.2024 klo 12.00-15.30

Tuomas Kinnunen, Mainostoimisto Vaganza

Etätehtävä ja verkostoitumismatka

13.-15.3.2024 Gastro-messut & Pactec/ FoodTec & Plast Expo

Hanne Husso, Husso Consulting

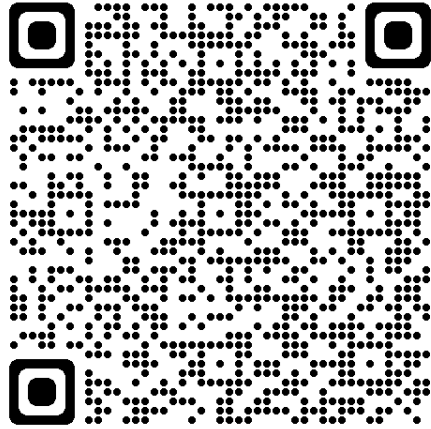
Marja-Leena Hirvonen, Riveria

**Moduuleihin
laaditaan erilliset
koulutusohjelmat,
jotka päivittyvät
verkkosivuille.**



KOULUTUKSEEN ILMOITAUTUMINEN

<http://www.riveria.fi/jotpa2024>



KUTSU KOULUTUKSEEN

- Koulutuspalvelut lähettää sähköpostilla kutsun koulutukseen, jossa tarkempi ohjeistus ja Teams -linkki.



PALAUTELOMAKE KOULUTUKSESTA

- **Koulutuspalvelut lähettää sähköpostilla Jotpan palautelomakkeen koulutukseen osallistujalle.**

KOULUTUSTEN MATERIAALIT

www.ruokaketjuelli.fi

Kohdasta:

***ELINTARVIKKEIDEN MYYNTI- JA MARKKINOINTIOSAAMINEN KOTI- JA VIENTIMARKKINOILLA
// JOTPA-koulutus, Riveria koulutuspalvelut oy, 2023-2024***



LISÄTIETOJA OPISKELIJALLE

Koulutusohjelma

Marja-Leena Hirvonen

marja-leena.hirvonen@riveria.fi

050 306 6257

Ilmoittautuminen

Sari Harjunen

koulutuspalvelut@riveria.fi

050 529 2190

Opinto-ohjaus

Päivi Uimonen

paivi.uimonen@riveria.fi

050 478 1939

Riverian IT-palvelut

helpdesk@riveria.fi

013 244 2010

ELINTARVIKKEIDEN MYYNTI- JA MARKKINOINTIOSAAMINEN
KOTI- JA VIENTIMARKKINOILLA

RIVERIA

Rahoittaja
 Jatkuvan oppimisen ja
työllisyyden palvelukeskus