



Teknillinen korkeakoulu TKK  
Helsingin kauppakorkeakoulu HSE

Tiedote 18.12.2007

## ***Innovaatioyliopiston hanke nostaa myynnin osaamisen uudelle tasolle Suomessa***

**TKK:n ja HSE:n yhteisen hankkeen päätavoitteena on luoda merkittävä myynnin osaamisen keskittymä suomalaisen korkeakouluyhteisöön.**

Teknillinen korkeakoulu ja Helsingin kauppakorkeakoulu ovat käynnistäneet yhteisen hankkeen "Myyntitoiminnan kehittäminen teollisissa ja teknologisissa verkostoissa", jonka tarkoituksena on muodostaa myynnin osaamiskeskittymä TKK:n kampukselle Otaniemeen. Kyseessä on yksi kansallisesti merkittävimmistä tähänastisista avauksista myyntiosaamisen tutkimisessa ja kehittämisessä.

Suomen elinkeinoelämässä verkostoituneella liiketoiminnalla ja business-to-business -suhteilla on korostuneen suuri merkitys. Kun teknologia- ja teollisuusyritykset hakevat kansainvälisen menestyksen edellytyksiä, tulisi huomio suunnata ennen kaikkea niihin liiketoiminnan alueisiin, joissa on eniten opittavaa suhteessa nykyiseen osaamiseen. Myyntitoiminta on tässä mielessä yksi herkullisimmista liiketoimintaosaamisen alueista.

Hankkeen veturina TKK:lla toimiva tuotantotalouden professori **Paul Lillrank** toteaa, että suomalaisen yrityskenttään on useassa yhteydessä kaivattu lisää ja parempaa myyntiosaamista.

*"Myyntin rooli nähdään meillä usein marginaalisena ja mekaanisena, ja myyntiosaamisen arvostus on vähäistä suhteessa siihen liittyviin haasteisiin, vaativuuteen ja vaikuttavuuteen. Toistaiseksi Suomessa ei ole ollut vahvaa myynnin prosesseihin ja johtamiseen liittyvää akateemisen kompetenssin keskittymää. Näin ollen myös opetuksellinen panostus on jäänyt vähäiseksi,"* sanoo Lillrank.

Tuttavallisemmin "Myyntihankkeeksi" ristityn hankkeen ideana on tuottaa soveltavaan tieteelliseen tutkimukseen perustuen tietoa siitä, miten myyntitoimintaa ja myyntiosaamista voidaan kehittää teollisissa teknologisissa yritysverkostoissa. Kiinnostavia tutkimuskohteita ovat mm. teollinen ratkaisumyynti, myyntitoiminnan johtaminen ja myyntiprosessit, sekä liiketoimintamallin ja arvolupauksen yhteys myyntitoimintaan. Tärkeä elementti hankkeessa on myös osaamiskeskittymän luominen sekä tutkimustiedon jakaminen yrityskenttää ja yhteiskuntaa hyödyttävällä tavalla. Hankkeessa on ehditty jo mm. kartoittaa myyntiosaamisen nykytilaa Suomessa, antaen suuntaa tuleville linjauksille liiketoiminnassa, opetuksessa ja tutkimuksessa

Hankkeella on vahva elinkeinoelämän tuki. Rahoittajina ovat mukana TEKES, Teknologiateollisuus ry sekä joukko teollisuusyrityksiä, kuten Nokia, Metso ja Ruukki. Hankkeen vahva puolestapuhuja, johtaja **Jaakko Järivistö** Metso Automationilta kommentoi:

*"Myyntin akateeminen tutkimus, opetus ja parhaiden käytäntöjen kokoaminen ovat edellytyksiä sille, että suomalaiset yritykset voisivat jonakin päivänä nauttia tekemiemme maailman parhaiden tuotteiden nousemisesta maailmanmarkkinoiden ykkösiksi myös myyntimäärissä – maailman parhaiden myynti-insinöörien ja -johtajien myymänä."*

Lisätiedot: Hankkeen koordinaattori Juha Mattsson, tutkija, TKK.  
p. 041 533 6400, [juha.mattsson@tkk.fi](mailto:juha.mattsson@tkk.fi). Web: [www.myyntihanke.fi](http://www.myyntihanke.fi).