

# AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINTO

TUTKINNON PERUSTEET

Opetushallitus 2001

ISBN 952-13-1205-X



OPETUSHALLITUS  
UTBILDNINGSSTYRELSEN

DNO 39/011/2001

MÄÄRÄYS **Velvoittavana  
noudatettava**

PÄIVÄMÄÄRÄ 19.6.2001

Voimassaoloaika  
**1.7.2001 alkaen toistaiseksi**

Säännökset, joihin toimivalta  
Määräyksen antamiseen perustuu  
**L 631/1998, 13 § 2 mom**  
**A 812/1998, 1 § 1 mom**

Kumoo Määräyksen no  
Muuttaa Määräystä no

## AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINNON PERUSTEET

Opetushallitus on päättänyt Autoalan myyjän erikoisammattitutkinnon perusteista, joita on noudatettava 1.7.2001 lukien toistaiseksi.

Tutkintoon tai sen osaan valmistavan koulutuksen järjestäjän on laadittava ja hyväksyttävä koulutusta varten opetussuunnitelma noudattaen, mitä näissä tutkinnon perusteissa on määrätty. Ammattitaidon näytöt on järjestettävä osana valmistavaa koulutusta.

Tutkintotoimikunta, tutkinnon järjestäjä ja koulutuksen järjestäjä eivät voi jättää noudattamatta tutkinnon perusteita tai poiketa niistä.

Todistuksiin merkittävistä tiedoista ja todistusmalleista sekä henkilökohtaisten opiskeluohjelmien laatimisen perusteista määrätään erikseen.

Pääjohtaja

JUKKA SARJALA  
Jukka Sarjala

Opetusneuvos

MARKKU LAPPALAINEN  
Markku Lappalainen

---

# SISÄLLYSLUETTELO

## 1 Luku

NÄYTTÖTUTKINTOJEN TEHTÄVÄT JA TAVOITTEET .....	7
1 § Näyttötutkinnot .....	7
2 § Näyttötutkintoihin valmistava koulutus .....	7
3 § Ammattitaidon osoittamistapojen ja tutkintosuoritusten arvioinnin yleiset perusteet .....	8

## 2 Luku

AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINNON MUODOSTUMINEN .....	8
1 § Tutkinnon osat .....	8

## 3 Luku

AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINNOSSA VAADITTAVA AMMATTITAITO JA ARVIOINNIN PERUSTEET .....	9
1 § Ajoneuvo- ja/tai konemyyjän yleisaidot .....	9
a) Ammattitaitovaatimukset .....	9
b) Ammattitaidon osoittamistavat .....	10
c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	10
2 § Markkinointi, myynti ja asiakaspalvelu .....	11
a) Ammattitaitovaatimukset .....	11
b) Ammattitaidon osoittamistavat .....	11
c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	12
3 § Koulutuksen ja yhteistyön organisoiminen .....	13
a) Ammattitaitovaatimukset .....	13
b) Ammattitaidon osoittamistavat .....	13
c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	13
4 § Ajoneuvo- ja/tai konekauppa .....	14
a) Ammattitaitovaatimukset .....	14
b) Ammattitaidon osoittamistavat .....	15
c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	15
5 § Ajoneuvo- ja/tai konetekniikka .....	16
a) Ammattitaitovaatimukset .....	16
b) Ammattitaidon osoittamistavat .....	16
c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	16

6 §	Varaston seuranta ja ohjaus .....	17
a)	Ammattitaitovaatimukset .....	17
b)	Ammattitaidon osoittamistavat .....	17
c)	Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	17
7 §	Ajoneuvo- ja/tai konetekniikka, tekninen neuvonta ja kustannusarviot .....	18
a)	Ammattitaitovaatimukset .....	18
b)	Ammattitaidon osoittamistavat .....	19
c)	Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	19
8 §	Yrittäjyys .....	19
a)	Ammattitaitovaatimukset .....	19
b)	Ammattitaidon osoittamistavat .....	20
c)	Arvioinnin kohteet ja kriteerit .....	21

---

# 1 Luku

## NÄYTTÖTUTKINTOJEN TEHTÄVÄT JA TAVOITTEET

---

### 1 § NÄYTTÖTUTKINNOT

---

Näyttötutkinnot ovat ammattitaidon hankkimistavasta riippumattomia. Koulutuksessa, työelämässä ja harrastuksissa hankittua osaamista käsitellään yhtenä kokonaisuutena siten, että osaaminen voidaan hyödyntää tutkinnoissa vaaditun ammattitaidon näytöissä.

Näyttötutkinnot ovat rakenteeltaan modulaarisia. Ne muodostuvat työelämästä ja sen kehittymistarpeista johdetuista tehtäväkokonaisuuksista, joille on ominaista toiminnallisen ja tiedollisen perustan yhteisyys, ammattitaidon monipuolisuus sekä työprosessin ja sen tulosten yhdentyminen. Tutkinnon osa muodostaa ammattipätevyyden osa-alueen, joka voidaan erottaa luonnollisesta työprosessista itsenäiseksi ja arvioitavaksi kokonaisuudeksi. Näytöt järjestään ja suoritetaan joustavasti tutkinnon osa kerrallaan. Koko tutkinnon sijasta tavoitteena voi olla myös tietyn tai tiettyjen tutkinnon osien suorittaminen.

Ammattitaitovaatimusten kuvauksen perustana on pätevyystyyppitys, jonka katsotaan parhaiten soveltuvan ammattialalle. Kuvauksessa keskitytään ammatin ydintoimintojen vaatimuksiin, toimintaprosessien hallintaan ja laaja-alaiseen ammattikäytäntöön. Vaatimukset kattavat myös työelämässä tarvittavan kielitaidon ja sosiaaliset valmiudet.

---

### 2 § NÄYTTÖTUTKINTOIHIN VALMISTAVA KOULUTUS

---

Näyttötutkintoihin osallistumiselle ei muodollisesti aseteta koulutukseen osallistumista koskevia ennakkoehtoja. Pääsääntöisesti tutkinnot suoritetaan kuitenkin erilaisen valmistavan koulutuksen yhteydessä.

Valmistavan koulutuksen järjestäjän tulee vahvistaa opetussuunnitelma tutkintojen perusteiden mukaisesti. Koulutus ja siihen sisältyvät näytöt on jäsennettävä tutkinnon osien mukaisesti. Koulutuksen järjestäjän velvollisuutena on järjestää näytöt osana valmistavaa koulutusta. Opiskelijan velvollisuutena on osallistua näyttöihin osana opintojaan.

---

### 3 § AMMATTITAIDON OSOITTAMISTAPOJEN JA TUTKINTOSUORITUSTEN ARVIOINNIN YLEISET PERUSTEET

---

Näyttöjen arviointi on järjestelmällistä aineiston keräämistä, päätöksentekoa ja dokumentointia tutkinnon suorittajan ammatillisista ja työtoimintavalmiuksista suhteessa tutkinnon perusteissa määriteltyihin ammattitaitovaatimuksiin ja arviointikriteereihin. Arvioinnin painopiste on tekemisessä ja työssä toimimisessa. Taito tai osaaminen arvioidaan pääsääntöisesti suoraan vastaavasta työtoiminnasta.

Näyttöympäristön tulee olla mahdollisimman realistinen ja autenttinen. Arvioinnissa tulee käyttää monipuolisesti erilaisia ja ensisijaisesti laadullisia arviointimenetelmiä kuten havainnointia, haastatteluja, kyselyjä, työnäytekansioita sekä itse- ja ryhmäarviointia. Näytöt tulee järjestää tutkinnon osittain siten, että niissä voidaan arvioida ammatinhallinnan kannalta keskeistä osaamista.

Arvioinnin kohteilla ilmaistaan osaamisen alueet, joihin arvioinnissa kiinnitetään erityisesti huomiota. Kohteet kiinnitetään ydintaitoihin, työn perustana olevan tiedon hallintaan, työmenetelmien, työvälineiden ja materiaalien hallintaan sekä työprosessin hallintaan. Sekä arvioinnin kohteet että kriteerit johdetaan vastaavan tutkinnon osan ammattitaitovaatimuksista. Arvioinnin kohteisiin perustuvat arviointikriteerit kuvaavat ja täsmentävät eri tasoisia suorituksia. Kriteereillä ilmaistaan kynnykset, joiden avulla erotellaan eri tasoiset suoritukset.

## 2 Luku

# AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINNON MUODOSTUMINEN

### 1 § TUTKINNON OSAT

---

Autoalan myyjän erikoisammattitutkinnon tutkintotodistuksen saaminen edellyttää yhteensä viiden pakollisen osan hyväksytyä suoritusta. Autoalan myyjän erikoisammattitutkinto muodostuu kolmesta kaikille yhteisestä osasta ja kahdesta osaamisalan perusteella valittavasta osasta.

Tutkinnon näytöt voi suorittaa joko 1) ajoneuvojen ja/tai koneiden myynnin tai 2) varaosien ja tarvikkeiden myynnin osaamisalaan suuntautuvana. Osaamisala voidaan merkitä tutkintotodistukseen.

Yhteisinä pakollisina osina on suoritettava kummassakin osaamisalassa seuraavat kolme osaa:

- 
- \* Ajoneuvo- ja/tai konemyyjän yleistaidot
  - \* Markkinointi, myynti ja asiakaspalvelu
  - \* Koulutus-, yhteistyö- ja esimiesvalmiudet

Lisäksi on suoritettava kaksi osaamisalan mukaista osaa.

Ajoneuvo- ja/tai konemyynnin osaamisala:

- \* Ajoneuvo- ja/tai konekauppa
- \* Ajoneuvo- ja/tai konetekniikka

Varaosien ja tarvikkeiden myynnin osaamisala:

- \* Varaston seuranta ja ohjaus
- \* Ajoneuvo- ja/tai konetekniikka, tekninen neuvonta ja kustannusarviot

Edellisten lisäksi tai erillisenä osatutkintona voi suorittaa vapaavalinnaisesti yrittäjyysosan.

- \* Yrittäjyys

Ajoneuvojen ja/tai koneiden myynnin osaamisala on tarkoitettu auto- tai työkonemyynnissä työskenteleville, alaa syvällisesti tunteville henkilöille. Tutkinnon suorittaja voi olla erikoistunut erilaisten autojen tai työkoneiden myyntiin joko kuluttajille tai yrityksille.

Varaosien ja tarvikkeiden myynnin osaamisala on tarkoitettu varaosa- tai tarvikkepalvelussa toimiville henkilöille. Tutkinnon suorittaja voi työskennellä merkiliikkeessä tai muun varaosakaupan myyntitehtävissä. Hän voi olla erikoistunut autojen, työkoneiden tai pienkoneiden yms. varaosa- ja tarvikkepalveluun.

Näyttötutkintosuoritukset edellyttävät joko auto- tai varaosamyynnin ammattitutkinnossa vaadittavaa ammatillista osaamista tai vastaavia tietoja ja taitoja sekä lisäksi tässä tutkinnossa vaadittavaa erikoisosaamista.

## Luku 3

# AUTOALAN MYYJÄN ERIKOISAMMATTITUTKINNOSSA VAADITTAVA AMMATTITAITO JA ARVIOINNIN PERUSTEET

## 1 § AJONEUVO- JA/TAI KONEMYYJÄN YLEISTAIDOT

---

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja osaa hyödyntää työssään monipuolisesti uusinta teknologiaa. Hän ymmärtää työsuojelun, ergonomian ja ympäristönsuojelun merkityksen oman yrityksen toimintaan ja tuottavuuteen vaikuttavina tekijöinä ja ottaa nämä huomioon omassa ja yrityksen toiminnassa. Hän ymmärtää laa-

---

dun muodostumiseen vaikuttavat tekijät ja osaa kehittää omaa ja yksikkönsä toimintaa organisaation laatutavoitteiden mukaisesti. Hän selviytyy yleisimmistä asiakaspalvelu-, myynti- ja neuvottelutilanteista yhdellä vieraalla kielellä.

#### **b) Ammattitaidon osoittamistavat**

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearvioinnin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitseman organisaation toimialan erityispiirteet.

#### **c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit**

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- hallitsee pääosin Tietokoneen käyttäjän A-kortin mukaisen yleisen tason, Internetin ja tietoverkkojen käytön
- osaa käyttää autoalan tavallisimpia ohjelmia
- tuntee alan työsuojelumääräykset ja -ohjeet
- osaa kehittää työturvallisuutta työpaikallaan
- ymmärtää henkisen ja fyysisen kunnan merkityksen työkuoron säilyttämisessä
- ymmärtää työilmapiirin vaikutuksen työtulokseen
- osaa kehittää ympäristönsuojelun toteutumista työpaikallaan
- osaa ottaa huomioon asiakkaan näkökulman ympäristönsuojelukysymyksissä
- tuntee yritystään koskevat jätehuollon määräykset ja ohjeet
- pystyy kertomaan perusasiat tuotteensa ympäristöystävällisyydestä sekä eettisistä periaatteista
- tuntee yrityksessään käytössä olevan laatujärjestelmän ja osaa toimia organisaationsa laatutavoitteiden mukaisesti
- osaa kehittää omaa sektoriaan laatujärjestelmän edellyttämällä tavalla
- löytää työssään tarvittavat tiedot englannin tai muun vieraan kielisestä tietolähteestä



- 
- selviytyy yleisimmistä asiakaspalvelu-, myynti- ja neuvottelutehtävistään yhdellä vieraalla kielellä. Selviytymiseen riittää, että myyjä vähintään tunnistaa, mitä kieltä asiakas puhuu, ja osaa vastata asiakkaalle joko kyseisellä kielellä tai ehdottaa jotain muuta mahdollista yhteistä kieltä tai hankkia kyseistä kieltä puhuvan myyjän paikalle tai hoitaa tilanteen osin elekielellä. Oleellista on selviytyä tilanteesta niin, ettei asiakas-kontakti jää hoitamatta.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa käyttää organisaationsa tavallisimpia tietotekniikan sovelluksia
- ei osaa itsenäisesti hakea tietoja Internetistä ja alan tietoverkoista
- ei tunne alan työ- ja ympäristölainsäädäntöä eikä osaa huolehtia työ- ja ympäristönsuojelun toteutumisesta
- ei tunne laatuajattelun peruskäsitteitä eikä pysty osallistumaan laadun kehittämiseen
- ei hallitse alan perussanastoa eikä tule ymmärretyksi vieraalla kielellä
- ei selviydy itsenäisesti tavanomaisissa vuorovaikutustilanteissa kielitaitovaatimusten mukaisesti, minkä vuoksi työnantajalle voi aiheutua vahinkoa taloudellisesti tai yrityskuvan kannalta.

---

## 2 § MARKKINOINTI, MYYNTI JA ASIAKASPALVELU

---

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja tuntee asiakassuuntaisen markkinoinnin kokonaisuuden ja osaa noudattaa tuloksekkaan myyntityön periaatteita työssään. Hän tuntee auto- ja varaosamyyjän tehtävät, jotka liittyvät markkinointiin. Hän hallitsee alan ja oman organisaationsa markkinointikäytännön ja menetelmät. Hän osaa suunnitella oman myyntityönsä ja hankkia uusia asiakkaita. Hän osaa aktiivisesti tarjota asiakkaalle tuote- ja palvelukokonaisuuksia. Hän ymmärtää asiakaspalvelun vaikutuksen organisaation myyntitulokseen. Hän hallitsee asiakashallintajärjestelmän käytön. Hän osaa hoitaa itsenäisesti vaativia asiakas- ja viranomaistilanteita. Hän osaa soveltaa asiakastyöhön liittyviä säädöksiä ja määräyksiä omassa työssään.

### b) Ammattitaidon osoittamistavat

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen

---

sekä tutkittavan itsearviointin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

### c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa, kykyyn toteuttaa aktiivista ja tavoitteellista markkinointi- ja myyntityötä sekä haluan tehdä asiakastyötä ja kehittää sitä.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- tuntee organisaationsa palvelustrategian ja -tarjonnan
- osaa etsiä itsenäisesti uusia asiakasryhmiä käyttäen hyväksi erilaisia tiedonhakumenetelmiä
- osaa tunnistaa erikoisasiakasryhmiä ja heidän tarpeitaan
- tuntee alueensa asiakasrakenteen, ostovoiman ja -tottumukset
- osaa laatia ja toteuttaa oman yksikön markkinointisuunnitelman ja yhdistää sen koko organisaation markkinointisuunnitelmaan
- osaa suunnitella ja toteuttaa liikekohtaisia myyntikampanjoita
- hallitsee asiakaslähtöisesti kaikki seuraavat myyntiprosessin vaiheet:
  - myyntikeskustelun aloituksen ja ilmapiirin luomisen
  - tarvekartoituksen
  - argumentoinnin eli etujen ja hyötyjen esittämisen
  - vastaväitteiden käsittelyn
  - kaupan päätöksen
  - lisämyynnin
  - reklamaatioiden käsittelyn
- osaa mitata ja kehittää asiakastytyväisyyttä ja asiakaspalvelua
- osaa hoitaa asiakkaiden reklamaatiotilanteet itsenäisesti
- hallitsee myynnin suunnitteluun ja raportointiin kuuluvat tehtävät
- osaa tulkita asiakas- ja markkinatutkimuksia
- osaa kerätä, välittää ja itse hyödyntää asiakaspalautetta työnsä ja toimintansa kehittämisessä
- osaa tehdä yhteistyötä liikkeen jälkimarkkinoinnin kanssa ja varmistaa asiakkaalle kokonaispalvelun
- osaa suunnitella omaa ajankäyttöään.

---

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei tunne eikä osaa laatia organisaationsa/yksikkönsä markkinointisuunnitelmaa
- ei osaa etsiä uusia asiakasryhmiä
- ei hallitse myyntiprosessin kaikkia vaiheita
- ei osaa tulkita asiakastytyväisyyssmittauksia
- ei osaa tarjota lisäpalveluja.

### 3 § KOULUTUKSEN JA YHTEISTYÖN ORGANISOIMINEN

---

#### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja ymmärtää ihmisten johtamisen merkityksen yrityksen organisaation kilpailutekijänä. Hän on yhteistyökykyinen ja edistää aktiivisesti yrityksen yhteistoiminnallisuutta.

Tutkinnon suorittaja pystyy osallistumaan työntekijöiden kehittämiseen yksilöinä ja ryhmien jäsenenä. Hän kykenee laatimaan ja toimeenpanemaan työpaikallaan henkilöstön perehdyttämis- ja kehittämisohjelmia sekä toimimaan niiden ohjaajana. Hän osaa toimia työn organisointi- ja järjestelytehtävissä.

Tutkinnon suorittaja tuntee työlainsäädännön ja alan työehtosopimusten keskeisen sisällön.

#### b) Ammattitaidon osoittamistavat

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearvioinnin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

#### c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- tuntee perehdyttämisen keskeiset vaiheet niin, että pystyy suunnittelemaan, toteuttamaan ja arvioimaan perehdyttämis- ja työnopastustoimintaa
- osaa toimia yrityksessä oppimisedellytysten ja oppimisympäristön kehittäjänä

- 
- tuntee oman alan koulutusjärjestelmät, -tarjonnan ja tutkinnot
  - pystyy osallistumaan oman yksikkönsä henkilöstön kehityssuunnitelman laadintaan
  - tuntee työlainsäädännön periaatteita siinä määrin, että osaa soveltaa työsopimus-, työaika- ja YT-lain pääkohtia sekä osaa lisäksi käyttää hyväkseen tietolähteitä ja alan asiantuntijoiden palveluja
  - tuntee alan valtakunnallisen ja paikallisen työmarkkinakäytännön ja työehtosopimukset
  - tuntee organisaationsa eri osastojen toiminnot ja osaa toimia yhteistyössä heidän kanssaan
  - osaa analysoida henkisiä ja ammatillisia vahvuuksiaan ja kehittämis-kohteitaan ja osaa laatia itselleen kehittämissuunnitelman
  - tuntee työmotivaatioon ja työtyytyväisyyteen vaikuttavat tekijät ja niiden merkityksen työilmapiirin
  - osaa rakentavasti pyytää, antaa ja vastaanottaa palautetta
  - ymmärtää yhteistyön merkityksen ryhmien välisissä työn organisointi- ja järjestelytehtävissä
  - pystyy toimimaan työssään neuvottelujen ja kokousten puheenjohtajana
  - osaa laatia muistioita, raportteja ja pöytäkirjoja
  - pystyy suunnittelemaan ja pitämään alustuksia ja esityksiä.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa suorittaa itsenäisesti koulutus-, työnopastus- ja perehdyttämis-tehtäviä
- ei tunne omaan työhönsä liittyvää työlainsäädäntöä ja työmarkkina-käytäntöä
- ei pysty yhteistyöhön työpaikallaan.

---

#### 4 § AJONEUVO- JA/TAI KONEKAUPPA

---

##### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja hallitsee oman yrityksen tuloksen tekemiseen ja kannattavuuden seurantaan liittyvät tekijät. Hän osaa tulkita käytössä olevia kannattavuus- ja tulosraportteja. Hän hallitsee myynnin yritysasiakkaille. Hän hallitsee eri rahoitusmahdollisuudet ja -vaihtoehdot. Hän hallitsee erikoiskäyttöön

---

tulevien autojen/työkoneiden markkinointi- ja myyntityön. Hän tuntee ajoneuvon varusteluun liittyvän lainsäädännön.

**b) Ammattitaidon osoittamistavat**

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearviointin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

**c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit**

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- osaa analysoida oman organisaationsa tuloslaskelmaa ja tasetta sekä talouden tunnuslukuja
- osaa analysoida yleisesti talouden tunnuslukuja
- osaa laskea katteen ja ymmärtää sen muodostumiseen vaikuttavat seikat
- ymmärtää alennusten ja maksuaikojen vaikutuksen tulokseen
- hallitsee luottomyynnin ja rahoitusjärjestelmien eri vaihtoehdot ja tuntee myös niiden vaikutuksen oman yrityksen tulokseen sekä osaa vertailla niitä asiakkaan kannalta
- hallitsee yritysasiakasmyyntiprosessin ja osaa esittää autohankintojen vaikutukset asiakasyrityksen tulokseen
- tunnistaa erikoisajoneuvojen potentiaaliset asiakkaat
- hallitsee erikoiskäyttöön tarkoitettujen autojen myynnin (inva-autot, kouluajoneuvot, eläinlääkintäautot, pelastusautot, ruumisautot, tax free -autot, taksiautot)
- hallitsee oman liikkeensä jälkimarkkinoinnin ja osaa tarjota sen mahdollisuuksia asiakkaille
- hallitsee erikoisajoneuvoihin liittyvän lainsäädännön ja määräykset ja osaa laatia niihin liittyviä vastineita viranomaisille.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa analysoida oman organisaationsa tuloslaskelmaa, tasetta ja sen tunnuslukuja

- 
- ei tunne eri rahoitusvaihtoehtoja ja niiden vaikutuksia asiakkaalle
  - ei selviydy erikoiskäyttöön tarkoitettujen autojen myyntitehtävistä
  - ei selviydy suur- ja yritysasiakasmyyntityöstä.

## 5 § AJONEUVO- JA/TAI KONETEKNIikka

---

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja tuntee ja ymmärtää uuden ajoneuvo- ja/tai konetekniikan rakenteet ja toiminnot. Hän tuntee kilpailevat tuotteet. Hän osaa määrittellä vaihtoyksikön teknisen kunnan. Hän tuntee ajoneuvo- ja/tai konekauppa koskevan lainsäädännön. Hän hallitsee erikoisajoneuvojen tekniset kysymykset ja varustelun.

### b) Ammattitaidon osoittamistavat

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearvioinnin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

### c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- hallitsee uusimman ajoneuvo- ja/tai konetekniikan mukanaan tuoman tekniikan lyhenteet ja ominaisuudet ja osaa kertoa, mitä hyötyä siitä on asiakkaalle
- osaa käsitellä ajoneuvoja esittely-, luovutus-, hinnoittelu- ja koeajotilanteissa
- osaa määrittellä vaihtoyksikön kunnan siten, että löydetään oikea hyvityshinta, kun otetaan huomioon mahdolliset korjauskustannukset
- tuntee ajoneuvo- ja/tai konetekniikan rakenteet ja toiminnan ja osaa toimia myynnissä tarvittavana teknisenä asiantuntijana
- tuntee ajoneuvolainsäädännön lisälaitteiden ja niiden asentamisen osalta
- osaa selvittää asiakkaille tuotteen tekniikkaan ja käyttöön liittyvät seikat

- 
- osaa vertailla kilpailijoiden tuotteita omiin tuotteisiin ja löytää myymiensä tuotteiden edut ja hyödyt kilpailijoihin verrattuna
  - osaa etsiä tarvittavan tiedon erikoisajoneuvojen tekniikoista.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa vastata asiakkaalle tuotetekniikkaan liittyviin kysymyksiin
- ei osaa määritellä vaihtoyksikön kuntoa eikä muodostaa oikeaa hyvityshintaa
- ei tunne uutta ajoneuvo- ja/tai konetekniikkaa, sen lyhenteitä ja toimintaperiaatteita.

## 6 § VARASTON SEURANTA JA OHJAUS

---

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja hallitsee oman yrityksen tuloksen tekemiseen ja kannattavuuden seurantaan liittyvät tekijät. Hän osaa tulkita käytössä olevia kannattavuus- ja tulosraportteja. Hän hallitsee myynnin yritysasiakkaille ja jälleenvyyjille. Hän hallitsee varaosakaupan eri rahoitusvaihtoehdot. Hän tuntee ajoneuvon ja/tai koneiden varusteluun liittyvän lainsäädännön.

### b) Ammattitaidon osoittamistavat

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearvioinnin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkitavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

### c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- osaa analysoida oman organisaationsa tuloslaskelmaa ja tasetta sekä talouden tunnuslukuja
- ymmärtää ja osaa analysoida yleisesti talouden tunnuslukuja
- osaa laskea katteen ja ymmärtää sen muodostumiseen vaikuttavat seikat

- 
- ymmärtää alennusten ja maksuaikojen vaikutuksen tulokseen
  - hallitsee luottomyynnin ja rahoitusjärjestelmien eri vaihtoehdot ja tuntee myös niiden vaikutuksen oman yrityksen tulokseen sekä osaa vertailla niitä myös asiakkaan kannalta
  - hallitsee myös tukkumyynnin yritysasiakkaille ja jälleenmyyjille
  - hallitsee yrityksen mahdollisten erityistuoteryhmien asettamat vaatimukset
  - hallitsee oman liikkeensä jälkimarkkinointitoiminnan kokonaisuuden ja osaa toimia tarvittaessa myös huollon asiakaspalvelutehtävissä
  - hallitsee varaosakauppaan liittyvän lainsäädännön ja määräykset ja osaa laatia niihin liittyviä vastineita viranomaisille.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa analysoida oman organisaationsa tuloslaskelmia, tasetta ja sen tunnuslukuja
- ei tunne osto- ja myyntitoiminnan eri rahoitusvaihtoehtoja ja niiden vaikutusta tulokseen
- ei hallitse oman toimialan erityisvaatimuksia lain ja määräysten osalta
- ei hallitse yritysasiakas- ja tukkumyyntitoimintaa.

## 7 § AJONEUVO- JA/TAI KONETEKNIikka, TEKNINEN NEUVONTA JA KUSTANNUSARVIOT

---

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja tuntee ja ymmärtää ajoneuvon ja/tai koneen kokonaisrakenteen ja eri laitteiden sekä niiden osien toiminnan ja tehtävät. Hän tuntee ja ymmärtää uuden ajoneuvo- ja/tai konetekniikan rakenteet ja toiminnan.

Tutkinnon suorittaja osaa vertailla kilpailijoiden tuotteita omiin tuotteisiin ja osaa käyttää eroja hyväksi kaupanteossa tuomalla esiin myymiensä tuotteiden edut ja hyödyt. Hän hallitsee tuotteensa tekniikan, käyttö- ja tuotetietouden ja pystyy vastaamaan asiakkaiden esittämiin kysymyksiin sekä osaa ohjata asiakasta em. asioihin liittyvissä ongelmissa. Hän tuntee varaosa- ja tarvikekauppaa koskevan lainsäädännön. Hän osaa teknisen neuvonnan varaosa- ja tarvikekaupan yhteydessä ja ottaa huomioon säädökset, aktiivisen myyntityön ja markkinoinnin sekä asiakaspalvelun. Hän osaa vertailla tuotteita toisiinsa ja tehdä asiakkaalle ehdotuksen tälle kannattavimmasta vaihtoehdosta. Hän osaa tarjota kokonaisuuksia ja laatia kustannusarvioita asiakkaan tarpeiden mukaan. Hän osaa itse etsiä tietoja ja ohjeita sekä soveltaa niitä työtehtävissä.



---

## b) Ammattitaidon osoittamistavat

Ammattitaito, sen taustalla olevien tietojen ja periaatteiden hallinta sekä kyky soveltaa tietoja osoitetaan pääasiassa yrityksessä aidoissa työympäristöissä tavanomaisten työtehtävien yhteydessä. Näyttöä voidaan täydentää erillisten selvitysten, kirjallisten tuotosten ja tehtävien, haastattelujen ja keskustelujen sekä tutkittavan itsearvioinnin avulla.

Näyttöjä suunniteltaessa ja toteutettaessa voidaan ottaa huomioon tutkittavan oman tai hänen valitsemansa organisaation toimialan erityispiirteet.

## c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Tämän tutkinnon osan arvioinnissa kiinnitetään huomiota itsenäiseen ja omatoimiseen työskentelyyn kussakin osiossa sekä kykyyn toteuttaa aktiivista ja tavoitteellista markkinointi- ja myyntityötä sekä halua ja motivaatiota asiakastyöhön ja sen kehittämiseen.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja:

- tuntee ajoneuvo- ja/tai konetekniikan rakenteet ja toiminnan niin, että osaa selvittää asiakkaille tuotteen tekniikkaan ja käyttöön liittyvät seikat
- osaa toimia myynnissä tarvittavana teknillisenä asiantuntijana
- osaa kartoittaa asiakkaan tarpeet niin, että pystyy myymään hänelle kokonaisuuksia yksittäisten tuotteiden sijasta
- osaa vertailla eri tuotevaihtoehtoja ja tehdä asiakkaan tarpeisiin sopivimman ehdotuksen
- osaa laatia kustannusarviot tarvittavista varaosista ja tarvikkeista.

Suoritus on hylätty, mikäli tutkittava:

- ei osaa vastata asiakkaalle tuotetekniikkaan liittyviin kysymyksiin
- ei tunne uutta ajoneuvo- ja/tai konetekniikan rakennetta ja toimintaa
- ei osaa vertailla teknillisiä kysymyksiä myynnissä tarvittavalla tavalla.

---

## 8 § YRITTÄJYYS

### a) Ammattitaitovaatimukset

Tutkinnon suorittaja tietää, mitä yrittäjänä toimiminen edellyttää. Hän osaa arvioida yrittäjyyttään ja mahdollista yritystoimintaansa sekä sitä, millä alueilla ja miten hän voi kehittää yrittäjävalmiuksiaan. Hänellä on oman alansa vankka ammattitaito. Hän ymmärtää alansa yritystoimintaa ja hänellä on oman yrityksen aloittamiseksi tarvittavat perustiedot. Hän osaa tarkastella alaa ja sen tarjoamia yritystoiminnan käynnistämisen ja kehittämisen mahdollisuuksia sekä riskejä.

---

Tutkinnon suorittaja tietää eri yritysmuotojen eron ja tuntee yrityksen perustamisen hallintomenettelyt. Hän osaa kehittää yhdessä asiantuntijoiden kanssa markkinakelpoisen liikeidean ja tietää, miten sitä käytetään toiminnan suunnittelun ja toteutuksen pohjana. Hän tietää, millaisia taloudellisia, tuotannollisia ja henkisiä voimavaroja yritystoiminnan toteuttaminen vaatii, ja osaa arvioida niiden tarpeen esimerkiksi oman yritystoiminnan aloittamisen näkökulmasta.

Tutkinnon suorittaja ymmärtää asiakassuhteiden ja muiden yhteistyösuhteiden merkityksen olennaisena osana menestyvää yritystoimintaa ja on tältä pohjalta valmis kehittämään näitä suhteita. Hän tuntee tuotteen hinnanmuodostuksen ja tietää keskeisimpiä talouden tunnuslukuja. Hän tuntee yritystoimintaan liittyvää keskeistä lainsäädäntöä. Hän osaa hankkia yrityksen perustamisessa ja toiminnan eri vaiheissa tarvitsemaansa tietoa ja asiantuntijapalvelua.

#### **b) Ammattitaidon osoittamistavat**

Näytössä arvioidaan:

- yksilön arvoja ja henkilökohtaisia yrittäjävalmiuksia
- yksilön yrittämisen taitoja ja tietoja.

Näyttöjä laadittaessa ja näyttöympäristöä valittaessa on tärkeää pystyä mittaamaan luotettavasti molempia valmiuksia.

Yksilöllisten tekijöiden arvioinnissa on tärkeää osallistujan kyky arvioida omia valmiuksiaan toimia yrittäjänä. Arviointi pohjautuu itsearviointiin, ryhmässä tapahtuvaan vertaisarviointiin ja asiantuntijakeskusteluihin. Työvälineinä voidaan käyttää mm. erilaisia keskusteluja ja analyysejä. Tutkittavaa ei voida arvioida sen suhteen, onko hän hyvä yrittäjä vai ei, vaan tavoitteena on muodostaa henkilön yrittäjäprofiili, jota tulkitsemalla tutkittava osaa tuottaa itsenäisesti tai yhdessä asiantuntijoiden kanssa oman yrittäjän toimimista edistävän kehityssuunnitelmansa.

Tämän kokonaisuuden arviointiin osallistuvilta edellytetään yrittäjyyden ja sen kehittämisen asiantuntemusta.

Yrittämisen taidot ja tiedot arvioidaan aitona yrittäjyyteen liittyvänä toimintana. Keskeinen osa näyttöä on pitkäjänteinen yritystoiminnan käynnistämiseen liittyvä hanke, jossa tutkittava työstää yritysideoita liikeideaksi. Toimivan liikeidean rakentamisessa hänen tulee tarkastella monipuolisesti toimintaympäristöä erityisesti alalle aikovan yrittäjän näkökulmasta. Hänen tulee osata käydä keskusteluja mahdollisesta yrityksensä käynnistämisestä ja siihen liittyvistä kysymyksistä alan asiantuntijoiden kanssa.

Tutkinnon suorittajan on osattava laatia myös liiketoiminnassa tarvittavat keskeiset suunnitelmat ja arvioida niiden toimivuutta. Hänen pitää pystyä tarkastelemaan myös todennäköisen yrityksensä resurssitarvetta. Näyttöä voidaan täydentää selvityksien, laskelmin ja muiden kirjallisten tuotosten sekä suullisten keskustelujen ja haastattelujen avulla.

---

### c) Arvioinnin kohteet ja kriteerit

Arvioinnin kohteet:

- omien yrittäjävalmiuksien arviointi ja oman yrittäjyyttä tukevan kehittämisen suunnittelu
- yritystoiminnan käynnistämiseksi tarvittavien perusvalmiuksien laaja tuntemus ja keskeisten asioiden hallinta
- asiantuntijapalvelujen käyttö ja tietolähteiden hyödyntäminen.

Suoritus on hyväksytty, jos tutkinnon suorittaja täyttää seuraavat kriteerit:

Tutkinnon suorittaja tietää, mitä yrittäjänä toimiminen edellyttää ja millaiset valmiudet tukevat yrittäjänä menestymistä. Hän pystyy erittelemään yrittäjänä toimimisen valmiuksiaan ja myös arvojaan sekä osaa näiden pohjalta punnita omaa yrittäjyyttään ja laatia itselleen kehityssuunnitelman yrittäjänä. Hän kykenee tekemään yritystoimintaan liittyviä ratkaisuja omiin arvioihinsa luottaen ja osaa tuoda esille oman ammattitaitonsa ja arvostaa sitä.

Tutkinnon suorittaja tuntee omaa toimialaansa ja aluettaan niin, että osaa tarkastella tulevaisuuden näkymiä, mahdollisuuksia ja markkinoita oman yritystoiminnan käynnistämisen kannalta.

Tutkinnon suorittaja tietää, millaisia erilaisia yritystoiminnan aloitustapoja voi harkita. Hän tietää yleisimmät Suomessa käytetyt ratkaisut mm. yritystoiminnan muotojen, aloittamisoperaatioiden, vastuiden määrittämisen ja tarvittavien resurssien ja riskien osalta voidakseen keskustella asiantuntijoiden kanssa oman yrityksensä toiminnan vaihtoehdoista. Hän tietää, millaisia taloudellisia ja tuotannollisia sekä henkisiä voimavaroja yritystoiminnan toteuttaminen vaatii, ja osaa arvioida niiden tarpeen esimerkiksi oman yritystoiminnan aloittamisen näkökulmasta. Hän tuntee yritystoiminnan aloittamisen lakisääteiset toimet sekä muun yritystoiminnan keskeisen lainsäädännön ja tietää, mistä voi tarvittaessa saada asiantuntijapalveluja.

Tutkinnon suorittaja osaa kehittää asiantuntijoiden avulla omalle yritykselleen markkinakelpoisen liikeidean ja ymmärtää, mikä on liikeidean merkitys yritystoiminnan työvälteenä, ja tietää, miten sitä käytetään toiminnan suunnittelun ja toteutuksen pohjana. Hän ottaa sitä kehittäessään huomioon markkinoiden kysyntä- ja kilpailutekijöitä sekä oman ideansa toimivuuden kannalta olennaisia erilaistamistekijöitä.

Tutkinnon suorittaja ymmärtää asiakassuhteiden ja muiden yhteistyösuhteiden merkityksen olennaisena osana menestyvää yritystoimintaa. Hän tietää, mihin hänen mahdollisen yrityksensä asiakassuhteiden ja muiden yhteistyösuhteiden hoitamiseen liittyvät arvot ja liikeideassa määritellyt toimintatavat perustuvat. Hänellä on valmiudet rakentaa ja ylläpitää yrityksen jatkuvuuden kannalta merkittäviä asiakas-, toimittaja- ja muita verkosto-suhteita.

Tutkinnon suorittaja ymmärtää, mitä on kannattava toiminta, ja osaa vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Hän osaa tulkita yrityksen tilinpäätöstä

---

mm. pääomien, varallisuuden, maksukyvyn ja tuloksen suhteen. Hän ymmärtää kustannuslaskennan periaatteet ja tietää, mitkä markkinalähtöiset tekijät tulee ottaa myös huomioon, jotta hän osaa hinnoitella tuotteita järkevästi. Hän osaa laatia yritykselleen karkean tulo-menoarvion ja osaa hankkia tietoja ja asiantuntijapalveluja alan yritystoiminnan verotuskysymysten ratkaisemiseen.