

A Lean Approach to Online Learning Learning

ICA-EDU

Prof. Petri Parvinen, Ph.D

Innovation selling

Interaction
psychology online

Channel
optimization

Value-based
selling

myyntipsykologia.fi/login

Myynnin verkkokurssi

Petri Parvinen

Tervetuloa myynnin verkkokurssille

Tästä pääset kirjautumaan kurssille. Jos sinulla ei ole vielä tunnusta, lue alta lisätietoja kurssista ja tiedustele. Saat tarjouksen todella nopeasti.

Suomen ensimmäinen ja paras myynnin erinomaisuuteen myyntivalmiutta ja päivittää myyntiosaamisen tähän päivään tehokkaiden myyntitapojen löytäminen. Soveltuu tutkitusti ka

Runsas kokonaisuus

5 osiota, joissa 10 aihetta, 36 videota, 10 tietopakettia ja 9 minicasea. Treenattava tentti. Kurssi on 6 op laajuinen. Suorituksesta saa yliopistotasaisen tutkintotodistuksen.

Joustava malli

Henkilökohtainen, paikkariippumaton mobiilioptimoitu kurssi - opiskelulaitteella tahansa. Määrittele oman kurssin kestolla.



Why?

**Transformation:
information vs.
knowledge**

Scalability

—

**The ability to harness
geographically
independent teaching
resources and markets**

**Interactivity – the
ultimate challenge of the
digital spatiotemporal
locus**

Platforms and their uselessness

**Productization – what
can we learn from writing
a good textbook**

Production – DIY vs. turnkey

**Pricing – price
experiments, gamified
business models and
market research**

**Channels – affiliates,
value added resellers**

**Organization – Does a
course need an assistant?
Does a school need a lady
at the registrar?**

Future – Mixed Reality

Thank you!

Petri Parvinen

petri.parvinen@helsinki.fi

+358 50 526 4661