

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	HLA0921: 2/2009-2010 (04.01.2010 - 18.06.2010)
Tyyppi	LIIKETOIMINNAN VAIKUTTAVAT KYVYKKYYDET (035)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA07SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 15 Maksimi: 35
Ilmoittautumisaika	25.05.2009 08:00 - 05.06.2009
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Säily Pirkko (Vastuupettaja), Jäättelä Ritva (Muu opettaja), Marmo Marjaana (Muu opettaja), Pilli-Sihvola Anu (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Virtuaalisuus: 2 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	31.08.2010 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 31.07.2011
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	• arvioida myyntityön ja vuorovaikutuksen merkitystä asiakassuhteiden hoidossa • suunnitella ja johtaa kannattavaan liiketoimintaan tähtäävää myyntitoimintaa hyödyntäen erilaisia jakelukanavaratkaisuja • suunnitella myynti- ja jakelukanavastrategian • suunnitella, kehittää ja johtaa organisaation eri myyntikanavien myyntiprosessia • laatia budjetteja sekä sisäistää kannattavan myynnin perusteet • johtaa myyntitilanteita • hallita vuorovaikutuksen ja vaikuttavan esiintymisen periaatteet ja liike-elämän tapatiedot • ottaa huomioon myyntityöhön liittyvät eettiset asiat ja myyntiin liittyvät juridiset kysymykset
Edeltävät opinnot	Keskeisten ammatillisten opintojaksojen osaaminen.
Keskeinen sisältö	• OSA 1 MYYNNIN JOHTAMINEN JA SUUNNITTELU Osa 1 muodostuu neljästä osiosta

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	1.1 MYYNIN JOHTAMINEN (20 %) Tämän osion tavoitteena on selvittää, miten esimerkkiyrityksessä on suunniteltu ja hoidettu seuraavat myyntiin liittyvät asiat. 1.2 MYNTINEUVOTTELU (15 %) Myyntineuvottelutehtävän tavoitteena on harjoitella asiakkaan ja myyjän välistä vuorovaikutusta sekä vuorovaikutustilanteen johtamista ja ohjaamista kaupan päättämiseen b-to-b myyntitilanteessa.Myyntineuvottelutehtävän käsikirjoitukseen liitetään suunnitelma konsultatiivisten tyylien käytöstä neuvottelun aikana. Käsikirjoitukseen kuvataan myös myyjän ja ostajan henkilökohtaiset ominaisuudet •V-A-L, minäkuva, sosiaaliset tyylit ja pyrkikää toteuttamaan roolit niiden mukaisesti 1.3. TEEMARAPORTIT (10 %) 1.4.TENTTI (15 %) Luennoilla käsiteltävät asiat sekä toinen allaolevista kirjoista. Rubanovitsch.M.,Aalto.E.2007.Myy enemmän – myy paremmin.WSOYpro.Porvoo TAI Rubanovitsch.M.,Aalto.E.2007.Haasteena myynnin johtaminen.Libris Oy. Helsinki OSA 2 KANNATTAVA MYYNTI (20 %) - tuote-/asiakaskannattavuus - hinnoittelu; alennusten ja maksuehtojen vaikutus kannattavuuteen - budjetointi (tulos-, rahoitus- ja myyntibudjetti - arvonnäkövero OSA 3 MYYNIN JURIDIIKKA (20 %) - ennakoiva sopimusoikeus
--	---

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	- sopimuksen synty ja sitovuus - irtaimen kauppa ja kiinteän omaisuuden kauppasopimus - tuotevastuu ja tuoteturvallisuus - käyttöoikeussopimukset - kilpailunrajoituslainsäädäntö Tentti 20%
Oppimateriaali	Tekijä(t): Hemmo, Mika. Nimeke: Sopimusoikeus. 3 / Mika Hemmo. Aineisto: Kirja Julkaistu: Helsinki : Talentum, 2005 NimekeHaasteena myynnin johtaminen / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto. TekijätRubanovitsch, Mika D. ISBN978-952-92-2656-6 (sid.) SaatavuusLaurean kirjastossa Muokkaa Poista NimekeKatteella tulosta / Irma Mäkinen, Juha Stenbacka, Terttu Söderström ; [kuvitus: Eila Sinivuori]. TekijätMäkinen, Irma. ISBN951-0-29423-3 (nid.) Painos4. uud. p. LajiTentti SaatavuusLaurean kirjastossa Muokkaa Poista

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	NimekeLiiketoiminnan sopimukset / Tapio Jaakkola, Kaisa Sorsa. TekijätJaakkola, Tapio. ISBN951-37-4349-7 (nid.) LajiTentti SaatavuusLaurean kirjastossa Muokkaa Poista NimekeMyy enemmän - myy paremmin / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto. TekijätRubanovitsch, Mika D. ISBN978-951-0-33110-1 (sid.) Painos4. uud. p. SaatavuusLaurean kirjastossa Muokkaa Poista
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Myyntityö 60 % Kannattava myynti tentti 20 %, tehtävät hyväksytty Juridiikka 20 %