

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	HLB1211: 1/2012-2013 (27.08.2012 - 21.12.2012)
Tyyppi	VAIHTOEHTOISET OPINNOT (B006)
Ryhmät	Ensisijainen: HLB10SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	21.05.2012 08:00 - 03.06.2012
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Airaksinen Pyry (Muu opettaja), Lappalainen Pirjo (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Hyvinkää
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	21.01.2013 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 21.12.2013
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 tap tiedot • ottaa huomioon myyntityöhön liittyvät eettiset asiat ja myyntiin liittyvät juridiset kysymykset
Edeltävät opinnot	Keskeisten ammatillisten opintojaksojen osaaminen.