

TOTEUTUSSUUNNITELMA

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	(-)
Tyyppi	LIIKETOIMINNAN VAIKUTTAVAT KYVYKKYYDET (035)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA07SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	-
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Vapaasti valittaviin: Avoimen opisk: Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin:
Opettajat	
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Virtuaalisuus: op T&k-integraatio: op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy:
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.