

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	LYA1311: 1/2013-2014 (02.09.2013 - 20.12.2013)
Tyyppi	LIIKETALouden KOULUTUSOHJELMA (A037)
Ryhmät	Ensisijainen: LYA13SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	20.05.2013 08:00 - 02.06.2013
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei 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, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 2 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	20.01.2014 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.12.2014
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 budjetit 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.
Oppimateriaali	Katteella tulosta Mäkinen-Stenbacka-Söderström Haasteena myynnin johtaminen / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto. TAI Myy enemmän - myy paremmin / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto Liiketoiminnan sopimukset / Tapio Jaakkola, Kaisa Sorsa

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	Sopimusoikeus. 3 / Mika Hemmo.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Myynnin johtaminen ja konsultatiivinen myyntineuvottelu 60 % Myynnin juridiikka 20 % Taloushallinto 20%