

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	LYA1321: 2/2013-2014 (07.01.2014 - 23.05.2014)
Tyyppi	LIIKETALOUDEN KOULUTUSOHJELMA (A037)
Ryhmät	Ensisijainen: LYA13SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	02.12.2013 08:00 - 08.12.2013
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkisin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä 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	Kampuksella
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 4 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	13.06.2014 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 21.06.2015
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	Myyntin johtaminen konsultatiivinen myyntityö -myyntin johtaminen ja suunnittelu - asiakkuuksien hoito - konsultatiiviset tyylit ja niiden käyttö - myyntineuvottelu Myyntin juridiikka

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	- ennakoiva sopimusoikeus - sopimuksen synty ja sitovuus - irtaimen kauppa ja kiinteän omaisuuden kauppasopimus - tuotevastuu ja tuoteturvallisuus - käyttöoikeussopimukset - kilpailunrajoituslainsäädäntö Kannattava myynti - tuote-/asiakaskannattavuus - hinnoittelu; alennusten ja maksuehtojen vaikutus kannattavuuteen - budjetointi - arvonlisäverotus
Oppimateriaali	Taloushallinto-osuus: Katteella tulosta Mäkinen-Stenbacka-SöderströmHaasteena myynnin johtaminen / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto. TAI Myy enemmän - myy paremmin / Mika D. Rubanovitsch, Elina Aalto Liiketoiminnan sopimukset / Tapio Jaakkola, Kaisa Sorsa Sopimusoikeus. 3 / Mika Hemmo.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Myynnin johtaminen ja konsultatiivinen myyntineuvottelu 60 % Myynnin juridiikka 20 % Taloushallinto 20%