

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan tehokas johtaminen (00093), 10.0
Toteutus	LYA1411: 1/2014-2015 (25.08.2014 - 23.12.2014)
Tyyppi	LIIKETALOUDEN KOULUTUSOHJELMA (A037)
Ryhmät	Ensisijainen: LYA14SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	19.05.2014 08:00 - 02.06.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Ilta-aikaan ja/tai viikonloppuisin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Jäättelä Ritva (Vastuupettaja), Jäättelä Heikki (Muu opettaja), Marmo Marjaana (Muu opettaja), Pili-Sihvola Anu (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 2 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	
Arviointi viimeistään	20.01.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.12.2015
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.
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%

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
11.09.2014	16.30 - 19.30					Heikki Jäättelä, Ritva Jäättelä, Anu Pilli-Sihvola
13.09.2014	9-12					Marjaana Marmo
13.09.2014	13-16					Anu Pilli-Sihvola
25.09.2014	16.30-19.30					Ritva Jäättelä
02.10.2014	16.30-19.30					Heikki Jäättelä
04.10.2014	13-16					Marjaana Marmo
23.10.2014	16.30-19.30					Anu Pilli-Sihvola
25.10.2014	13-16					Ritva Jäättelä
13.11.2014	16.30-19.30					Heikki Jäättelä
13.12.2014	9-16			Esityksiä, puolet ryhmästä aamupäivällä ja puolet iltapäivällä		Heikki Jäättelä, Ritva Jäättelä