

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntitoiminnan johtaminen (01029), 5.0
Toteutus	HLF0921: 2/2009-2010 (04.01.2010 - 18.06.2010)
Tyyppi	LIIKETOIMINNAN VAIKUTTAVAT KYVYKKYYDET (035)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF07SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	30.11.2009 08:00 - 06.12.2009
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Kortelainen Mika (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	18.07.2010 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 18.06.2011
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