

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Business to business palvelujen markkinointi (A9079), 5.0
Toteutus	LYA1311: 1/2013-2014 (26.08.2013 - 02.12.2013)
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: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Martola Anne (Vastuupettaja), Kaartti Virpi (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 1 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	02.01.2013 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 21.12.2013
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	b to b
Edeltävät opinnot	
Edeltävät opinnot, lisätietoja	Hallittava markkinoinnin perusteet. Opintojaksolla on läsnäolovelvollisuus.
Osaamistavoitteet	Opintojakson suoritettuaan opiskelija • ymmärtää yritysten mahdollisuuden kasvattaa kilpailukykyään business-to-business-palvelujen tehokkaalla markkinoinnilla • osaa luoda arvoa tuottavia asiakasratkaisuja business-to-business-markkinoilla
Keskeinen sisältö	• Business-to-business-palvelut • Asiakkaan ongelman ratkaisu • Kokonaisvaltaisen palvelutarjooman luominen
Oppimateriaali	B2B Digital marketing, - using the Web to market Directly to Business; Michael Miller Tuotteistaminen 2 – Tuotteistajan 10 psykologista vipua, Antti Apunen ja Jari Parantainen Lehtinen, U., Niinimäki, S. 2005. Asiantuntijapalvelut- tuotteistamisen ja markkinoinnin suunnittelu. Helsinki: WSOY Ojasalo J. & Ojasalo K. 2010. B-to-B-palvelujen markkinointi. Helsinki: WSOY. Sipilä, J. 1999. Asiantuntijapalvelujen tuotteistaminen. Porvoo: WSOY Grönroos, C.2010. Palvelujen johtaminen ja markkinointi. Juva:WSOypro
Ohjaus ja viestintä	Optima anne.martola@laurea.fi virpi.kaartti(at)laurea.fi
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Henkilökohtainen arviointi yhteensä 20 pistettä: • Läsnaolo keskiviikko aamupäivisin 1,5 pistettä / kerta • 13 tapaamista (13x 1,5 pistettä = 19,5 pistettä) • Viimeinen läsnäolo kerta on 0,5 pistettä enemmän, koska päivä on pidempi • Yhteensä siis 20 pistettä Ryhmäarviointi yhteensä 80 pistettä • Case tehtävä 30 p • Yritysanalyysi 50 p Maksimi pistemäärä 100 100-90 => 5 89-80 => 4 79-70 => 3 69-56 => 2 55-50 => 1

**TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis**

Projekti/hanke (nimi)	Haastattelu valittuihin B2B palveluyrityksiin
Muut toteutusjärjestelyt	Lähiopetus keskiviikkoisin klo 9-11.30 erillisen aikataulun mukaisesti.

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
11.09.2013	9-11.30			1. Opintojakson esittely 2. Alustus: B2B palvelut, asiantuntijapalvelut	181	Virpi Kaartti, Anne Martola
18.09.2013	9-11.30			1. Asiakkuusajattelu 2. Asiakkaan kuuntelutaidot		Virpi Kaartti
25.09.2013	9-11.30			1. B2B palveluiden myynnin ja ostamisen prosessi I 2. Markkinaorientaatio 3. Harjoitus		
02.10.2013	9-11.30			1. B2B palveluiden myynnin ja ostamisen prosessi II 2. Haastattelutehtävän läpikäynti ja ohjeistus		
09.10.2013	9-11.30			1. B2B markkinointi verkossa - mahdollisuudet ja hyvät käytännöt 2. Case-tehtävän lisäohjeistus		
16.10.2013	9-11.30			Suhdemarkkinointi, maine, brändi b2b liiketoiminnassa		
23.10.2013	9-11.30			1. Case tehtävän purku 2. Haastattelutehtävän ohjeistusta		
30.10.2013	9-11.30			1. Case tehtävän purku 2. Haastattelutehtävän ohjeistusta		
06.11.2013	9-11.30			1. Case tehtävän purku 2. Tuotteistaminen		
13.11.2013	9-11.30			1. Alustus: B2B palveluiden tulevaisuuden myynti- ja markkinointitaidot		
20.11.2013	9-11.30			Itsenäistä työskentelyä yritysanalyysiraportin parissa		
27.11.2013	9-11.30			Tuotteistaminen		
04.12.2013	8.30-12			Haastattelun esitykset		