

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöinen markkinointi (A9137), 5.0
Toteutus	HLA1412: 1/2014-2015 (20.10.2014 - 23.12.2014)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA214SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Sini Setälä ja vierailijat
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	25.08.2014 08:00 - 29.08.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Setälä Sini (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 2 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	23.01.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2015
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • soveltaa markkinoinnin kilpailukeinoja palveluliiketoiminnassa • arvioida asiakkaiden tarpeet ja valita oikeat markkinointitoimenpiteet eri segmenteille • luokitella asiakassuhteen eri vaiheet
Edeltävät opinnot	
Osaamistavoitteet	Opiskelija ymmärtää markkinoinnin merkitsevyyden organisaation toiminnassa
Keskeinen sisältö	Organisaation markkinoinnin perusasiat: markkinointiprosessin eri vaiheet: palveluyrityksen liikeidea, toimintaympäristöt, kilpailukeinot, segmentit, asiakassuhde ja nelikenttäanalyysi

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
22.10.2014	12.30-15	3	Orientaatio	Markkinoinnin "perustotuudet" ja prosessi	245	
29.10.2014	12.30-15	3	Markkinoinnin toimintaympäristö	Sisäinen toimintaympäristö, ulkoinen toimintaympäristö	245	
05.11.2014	12.30-15	3	Asiakassuhdemarkkinointi	Asiakastytyväisyys ja -uskollisuus, kannattavat asiakassuhteet	245	
06.11.2014	12.30-15	3	Segmentointi ja ostokäyttäytyminen	Ostokyky, ostohalu, ostotavat	181	
12.11.2014	12.30-15	3	Markkinoinnin kilpailukeinot	Tuote, hinta, saatavuus, viestintä	245	
19.11.2014	12.30-15	3	Markkinoinnin analyysit	SWOT	195A	
20.11.2014	12.30-15	3	Markkinoinnin kokonaisuus		258	
26.11.2014	12.30-15	3	Ryhmätöiden		253	

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

			esitykset			
27.11.2014	12.30-15	3	Ryhmätöiden esitykset		181	
10.12.2014	9-11.30	3	Ohjelma tarkentuu		234	
10.12.2014	12.30-15	3	Opintojaksopalaute		234	
17.12.2014	12.30-15	3	Opintojaksopalaute ja keskustelu		010	