



TOTEUTUSSUUNNITELMA

Muokattavana

Opintojakso	Asiakaslähtöinen markkinointi (A9137), 5.0
Toteutus	HLA1413: 1/2014-2015 (25.08.2014 - 07.11.2014)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLA214SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Ekström Maria
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	-
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Erikseen sovittavan aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Ekström Maria (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 5 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	07.11.2014 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	

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
23.09.2014	15:00	2	Info/lähipäivä	Asiakaslähtöinen markkinointi alkaa lähitapaamisella joka ei ole pakollinen. Kurssi muodostuu 5 modulist joista 3 tehdään viikko kerrallaan. Modulit ovat seuraavat: 1. Markkinointi ja minä (23.9-30.9) 2. Markkinoinnin kilpailukeinot (30.9-7.10) 3. Palvelujen markkinointi (7.10-14.10) 4. Lukupiiri (Deadline 21.10) 5. Yrityscaset (Deadline 28.10)	Laurea Leppävaara	
04.11.2014	15:00	2	Päätöslähipäivä	Käydään läpi kurssin tapahtumia	Laurea Leppävaara	