

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Neuromarkkinointi (A9205), 5.0
Toteutus	TOA1621: 2/2016-2017 (09.01.2017 - 20.06.2017)
Tyyppi	ASIAKASYMMÄRRYS MARKKINOINNIN VETURINA (A832)
Ryhmät	Ensisijainen: TOA16SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	28.11.2016 08:00 - 09.12.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Heinonen Jarmo (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	20.07.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.06.2018
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • soveltaa neurotieteellistä tietoa markkinoinnissa • analysoida markkinointiongelmia aivojen palkinto-, pelko- ja sosiaalisen piirien näkökulmasta.
Edeltävät opinnot	
Osaamistavoitteet	TAVOITE. Opintojaksolla opitaan neuromarkkinointia helpolla ja konkreettisella tavalla. Jakson jälkeen opiskelijat osaavat analysoida markkinointimateriaalia (printti, videot, internet sivut ym.) neuromarkkinoinnin näkökulmasta. Samoin he osaavat parantaa markkinointiviestintää neuromarkkinointitiedon avulla. Lisäksi he oppivat vertaamaan perinteistä markkinointitutkimusta neuromarkkinointitutkimuksiin. SISÄLTÖ. Opintojakso muodostuu kolmesta pääteemasta. Ensimmäisen teeman aikana opitaan aivojen toimintaperiaatteita yleisesti ja erityisesti markkinointiympäristössä. Toisen teeman aikana opitaan analysoimaan markkinointimateriaalia neuromarkkinointitiedon pohjalta. Kolmannessa teemassa opiskelijat oppivat neuromarkkinoinnin seitsemän periaatetta ja suorittavat projektitehtävän. Kurssin aikana on mahdollisesti mahdollisuustutustua oikeaan aivotutkimusympäristöön.
Keskeinen sisältö	1. KE 11.01.2017. Keskusteluluento. Kurssin aikataulu ja sisältö. Johdatus aiheeseen. Mitä on neuromarkkinointi? Tiimityö 1. Tehtävän esittely (palautus 8.02. mennessä, esitykset 01.03) 2. KE 8.02.2017. Keskusteluluento. Neuromarkkinointiesimerkkejä. 3. KE 08.03.2017. Keskusteluluento. Uudet markkinatutkimukset. Ensimmäisen tiimitehtävän esittely. 4. KE 29.03.2017. Keskusteluluento. Markkinointimenetelmien käyttö yrityksissä. Tapauksia ja esimerkkejä. Millaisia menetelminä tutkimusyritykset käyttävät. Miten yritykset tutkivat asiakkaita. Sijoittelu? Positioning (marketing vs market research). Tiimityö 2 esittely. 5. KE 19.04.2017. Luento ja ryhmätyö. Markkinointitutkimuksen ja neuromarkkinointitutkimuksen vertaaminen.

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	6. KE 10.05.2017. Kertaus, tehtävien esittelyt. Mahdollinen vierailu. Arviointitapa:Arviointiasteikko: K5 - T1. - Oppimistehtävän Tehtävän 1 raportti hyväksytty/hylätty (yksilötehtävänä palautettu) - Oppimistehtävän Tehtävän 2 raportti 100 % arvioinnista (yksilötehtävä) - Esitykset, suulliset esitykset arvostellaan: hyväksytty/hylättyKehitettävän osaamisen kuvaus (arvioinnin kohde): Suulliset esitykset ja aktiivisuus Annettujen tehtävien käsittelyn syvällisyys Esitysten looginen eteneminen ja selkeys Asiantunteva kommentointi ja keskustelu
--	---