

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Henkilökohtainen myyntityö (A9335), 10.0
Toteutus	TOA1421: 2/2014-2015 (07.01.2015 - 19.06.2015)
Tyyppi	MARKKINOINTIViestintä JA MYynti (R021)
Ryhmät	Ensisijainen: TOA14SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	01.12.2014 08:00 - 07.12.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkisin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Aurela Birgit (Vastuupettaja), Martola Anne (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	19.07.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.06.2016
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • henkilökohtaisen myyntityön perusteet ja tunnistaa erilaiset myyntitekniikat • toimia asiakaslähtöisesti ratkaisumyynnissä • tunnistaa yritysasiakkaan tilanteen ja tarpeet sekä käyttää tilanteeseen sopivia vuorovaikutuskeinoja • ottaa huomioon kannattavuuden, eettisyyden ja juridiset kysymykset myyntityössä
Edeltävät opinnot	
Oppimateriaali	Myy enemmän - myy paremmin, Mika D. Rubanovitsch ja Elina Aalto, 2012 Myynnin anatomia - Anna asiakkaan ostaa, Petteri Laine, 2008 Huippumyyjä - Ominaisuudet & tositarinoita, Tuija Rummukainen, 2008

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
16.01.2015	9-15		Aloitust	Opintojakson sisältö ja ryhmäytyminenJohdantoa aiheeseenKirjoitelma		
23.01.2015	9-15			Myynnin historiaaMarkkinoinnin kilpailukeinotYdinhyöty sekä lisä- ja tukipalvelutB2B, B2C, H2H ja C2CHARJOITUKSIA H/0		
30.01.2015	9-15			Mystery shopping -menetelmänäMyyntiprosessit		
13.02.2015	9-15		Luottamus & Asiakkaan ymmärtäminen	B2B henkilökohtainen myyntityö		
20.02.2015	9-15			Vieraileva myyjä Kadri Lahti. Myöhemmin ilmoitettava esitehtävä		
27.02.2015	9-15			Mystery shopping - tehtävän esittäminen		

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

06.03.2015	9-15		Ehdotuksen esittäminen			
13.03.2015	9-15		360-arviointikeskustelu	Tietoliikunta- ja viestintäalan työelämäkohtaiset keskustelut Birgitin tai Annen kanssa, erillinen aikatauluvaraus tulossa Optimaan. Aika voidaan sopia myös torstaille 12.3.		
20.03.2015	9-15			Myyntityön juridiset ja eettiset kysymykset/ Marjaana MarmoTeemahaastattelu menetelmänäYritys casen aloittaminen		
27.03.2015	9-15			Vieraileva luennoitsija Sini JokiniemiArvon muodostus B2B myyntiprosessissa		
10.04.2015	9-15		Päätöksen tukeminen			
24.04.2015	9-15			Myynnin 13 ydinkohtaa		
22.05.2015	9-15			Yritys case tehtävän esittäminen		