

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Henkilökohtainen myyntityö (A9335), 10.0
Toteutus	TOA1521: 2/2015-2016 (20.01.2016 - 04.05.2016)
Tyyppi	MARKKINOINTIViestintä JA MYynti (R021)
Ryhmät	Ensisijainen: TOA15SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	30.11.2015 08:00 - 07.12.2015
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkisin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Martola Anne (Vastuupettaja), Jäättelä Heikki (Muu opettaja), Jäättelä Ritva (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	03.06.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.06.2017
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	
Muut toteutusjärjestelyt	