

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (A9402), 5.0
Toteutus	TOE1521: 2/2015-2016 (18.05.2016 - 31.08.2016)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: TOE15SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 15 Maksimi: 80
Ilmoittautumisaika	14.03.2016 08:00 - 13.04.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Opiskelijan oman aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Marstio Tuija (Vastuupettaja), Tuukkanen Tarjaleena (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Kerava
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 5 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	
Arviointi viimeistään	31.08.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 31.07.2017
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • muodostaa kokonaiskäsitteen kaupan alasta ja sen merkityksestä Suomessa • kuvailla eri vähittäiskaupan toimialojen asiakaskohderyhmiä sekä sitä, mihin ne rahaa käyttävät • kertoa kaupan roolin ja tehtävät jakeluketjussa • kuvailla, millä keinoilla yrittäjäpohjainen kauppa kilpailee • osaa määritellä kauppiasyrittäjän roolin vähittäiskauppaketjussa ja ketjuyrityksessä
Edeltävät opinnot	
Edeltävät opinnot, lisätietoja	Osallistuminen opintojaksolle edellyttää markkinoinnin, henkilöstöhallinnon ja taloushallinnon perusteiden hallintaa. Opintojakson suorittamisperiaatteet Opiskelija suorittaa opintojaksot järjestyksessä: • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (1) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (2) • Tunnusluvut ja johtaminen Opintojakson 1 (Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot) teemojen järjestyksellä ei ole väliä. Sen sijaan opintojaksoilla 2 (Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen) ja 3 (Tunnuksellisuus ja johtaminen) teemat on suositeltavaa tehdä annetussa järjestyksessä, koska myöhemmät tehtävät rakentuvat osin aikaisemmassa tehtävässä hankitun ymmärryksen ja osaamisen päälle. Yhden 5 op opintojakson arvioitu suoritus aika on 1-2 kk. <u>Opiskelijan opas</u>
Keskeinen sisältö	Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot -opintojakso jakaantuu viiteen opintoteemaan. Jokainen niistä tarjoaa yhden näkökulman kaupan toimintaan: pohditaan toimialaa, asiakkaita, jakelukanavia sekä kilpailukeinoja. Koska tässä opiskelussa keskitytään yrittäjäpohjaiseen vähittäiskaupan ketjutoimintaan, tarkastellaan viidentenä näkökulmana vielä kauppiasta.
Oppimateriaali	Oppimateriaali löytyy Moodlen työtilasta kunkin opintojakson



TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	kohdalta.Taustakirjallisuus:Havumäki, H. 2006. Kauppa: toiminnan suunnittelusta markkinointiin. Keuruu: Otava.Rämö, S (toim). 2008. Retail: Kaupan työt ja toiminnot. Helsinki: Edita.
Ohjaus ja viestintä	Järjestämme 18.05. 2016 informaatiotilaisuuden, jossa esittelemme opintojaksojen sisältöä ja tehtäviä. Tuolloin sinulla on myös mahdollisuus esittää kysymyksiä. Tilaisuus järjestetään Laurean Leppävaaran kampuksella (Vanha maantie 9) luokassa 248 klo 9.00-10.30. Voit osallistua myös netin välityksellä ja tilaisuus nauhoitetaan. Kokoushuone https://connect.funet.fi/kauppayrittajyys/ Oppimisolustalla on keskustelualue, jonka kautta voit esittää kysymyksiä tai kommentoida sinua askarruttavia asioita.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Löydät arviointikriteerit Opiskelijan oppaasta .
Muut toteutusjärjestelyt	Tiedot hyväksymisestä on lähetetty 2.5. samoin käyttäjätunnukset Moodle-ympäristöön.Tieto hyväksymisestä opintojaksolle lähetetään sähköpostitse 2.5.2016. Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa tunnukset Moodle-järjestelmään Kauppa ja yrittäjyys - työtilaan sähköpostitse samana päivänä (2.5.). Tehtäviin tutustuminen ja suorittaminen on mahdollista itsenäisesti omaan tahtiin, mutta huomioithan seuraavan ohjeellisen aikataulun, jos aiot suorittaa kaikki kolme opintojaksoa (yhteensä 15op): • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (palauta tehtävät 18.6. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 24.7. mennessä) • Tunnusluvut ja johtaminen (palauta tehtävät 31.8. mennessä)