

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (A9403), 5.0
Toteutus	TOA1421: 2/2014-2015 (18.05.2015 - 31.08.2015)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: TOA14SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 10 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	16.03.2015 08:00 - 27.04.2015
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 (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Leppävaara
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 5 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 • myydä itsensä kauppaan töihin • hallita kaupan turvallisuus- ja riskienhallinta • ottaa haltuun kaupan osaston työtiimi, aktiivista myynnin tekemistä painottaen • johtaa kaupan osaston myyntiä
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 (3) Opintojakson 1 (Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot) teemojen järjestyksellä ei ole väliä. Sen sijaan opintojaksoilla 2 (Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen) ja 3 (Tunnusluvut 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	Tavoitteena on, että kaupassa työskennellessäsi osaat johtaa oman osastosi myyntiä ja oman tiimisi toimintaa asiakaslähtöisesti, myyntihenkisästi, innostavasti ja säännösten mukaisesti. Opintojaksossa tarkastellaan kaupaa työpaikkana; kaupan turvallisuutta ja riskienhallintaa; osaston henkilöstön johtamista ja kehittämistä sekä myynnin johtamista.
Oppimateriaali	Oppimateriaali löytyy Moodlen työtilasta kunkin opintojakson kohdalta. Taustakirjallisuus: Havumäki, H. 2006. Kauppa: toiminnan suunnittelusta

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	markkinointiin. Keuruu: Otava.Rämö, S (toim). 2008. Retail: Kaupan työt ja toiminnot. Helsinki: Edita.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Löydät arviointikriteerit <u>Opiskelijan oppaasta</u> .
Muut toteutusjärjestelyt	Tieto hyväksymisestä opintojaksolle lähetetty sähköpostitse 29.4.2015. Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa tunnukset Moodle-järjestelmään sähköpostitse (15.5.2015), jonka jälkeen saat tunnukset Kauppa ja yrittäjyys -työtilaan. Tehtäviin tutustuminen ja suorittaminen on mahdollista itsenäisesti omaan tahtiin, mutta huomioithan seuraavan ohjeellisen aikataulun, jotta saisit suoritettua koko kokonaisuuden (15 op) kesäopintoina: • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (palauta tehtävät 8.6. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 13.7. mennessä) • Tunnusluvut ja johtaminen (palauta tehtävät 17.8. mennessä). Arviointi tapahtuu tehtävien palautusta seuraavan viikon aikana. Käyttäjätunnukset Moodleen tehty 15.5. Jos et ole saanut tunnusta ota yhteyttä tarjaleena.tuukkanen@laurea.fi