

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (A9403), 5.0
Toteutus	TOE1611: 1/2016-2017 (24.10.2016 - 04.12.2016)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: TOE16SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	08.08.2016 08:00 - 22.08.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Opiskelijan oman aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Marstio Tuija (Vastuupettaja), Tuukkanen Tarjaleena (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Kerava
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 5 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Ei painoalayhteyttä
Arviointi viimeistään	16.01.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 16.12.2017
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 ja henkilöstöhallinnon perusteiden hallintaa. Opiskelija suorittaa opintojaksot järjestyksessä: • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (1) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (2) • Tunnusluvut ja johtaminen (mahdollisuus suorittaa keväällä 2017) 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. Tässä linkki opiskelijan oppaaseen: Opiskelijan opas
Keskeinen sisältö	Tavoitteena on, että kaupassa työskennellessäsi osaat johtaa oman osastosi myyntiä ja oman tiimisi toimintaa asiakaslähtöisesti, myyntihenkisesti, innostavasti ja säännösten mukaisesti. Opintojaksossa tarkastellaan kaupaa työpaikkana; kaupan turvallisuutta ja riskienhallintaa; osaston henkilöstön johtamista ja kehittämistä sekä myynnin johtamista.

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Oppimateriaali	Oppimateriaali löytyy Moodlen työtilasta kunkin opintojakson 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	Opiskelija saa ohjausta Moodlen oppimisympäristön kautta. Osasta tehtäviä (arviointi 1-5) annetaan kirjallinen palaute ja osasta tulee hyväksytty/hylätty - merkintä.
Muut toteutusjärjestelyt	Tämä opintojakso on suunnattu ainoastaan avoimen amk:n opiskelijoille. Tieto hyväksymisestä opintojaksolle lähetetään sähköpostitse viikolla 34. Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa sitten tunnukset Moodle-järjestelmään Kauppa ja yrittäjyys -työtilaan. Tehtäviin tutustuminen ja suorittaminen on mahdollista itsenäisesti omaan tahtiin, mutta huomioithan seuraavan ohjeellisen aikataulun, jos aiot suorittaa syksyn aikana molemmat opintojaksot: • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (palauta tehtävät 23.10. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 4.12. mennessä)