

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (A9403), 5.0
Toteutus	TOE1621: 2/2016-2017 (15.05.2017 - 31.08.2017)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: TOE16SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	15.03.2017 08:00 - 02.05.2017
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Opiskelijan oman aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Marstio Tuija (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Kerava
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Verkko/virtuaali Kieli: suomi Virtuaalisuus: 5 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Ei painoalayhteyttä
Arviointi viimeistään	30.09.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 31.08.2018
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. Kaikki kolme opintojaksoa suorittaneet opiskelijat saavat Vähittäiskaupan Ammattikasvatussäätiön myöntämän stipendin, jonka suuruus on 200 . 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.

**TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis**

	Opintojaksossa tarkastellaan kauppaa 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 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	Tieto hyväksymisestä opintojaksolle lähetetään sähköpostitse viikolla 16. Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa sitten tunnukset Moodle-järjestelmään Kauppa ja yrittäjyys - työtilaan. Järjestämme näitä kesäopintoja koskeva info-tilaisuuden 11.5 klo 10-11 Tikkurilan kampuksella tilassa B203. Voit osallistua tilaisuuteen paikan päällä tai AC:n välityksellä (https://connect.funet.fi/digiteam). 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 12.6. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 14.7. mennessä) • Tunnusluvut ja johtaminen (palauta tehtävät 18.8 mennessä)