

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (A9403), 5.0
Toteutus	VKE1511: 1/2015-2016 (01.10.2015 - 31.12.2015)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: VKE15SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	01.09.2015 08:00 - 15.09.2015
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Opiskelijan oman aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Tuukkanen Tarjaleena (Vastuupettaja), Marstio Tuija (Muu opettaja)
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	Ei painoalayhteyttä
Arviointi viimeistään	23.01.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2016
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) - tämän voit suorittaa keväällä 2016, sitä ei ole nyt syksyllä tarjonnassa 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

**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 5.10. 2015 informaatiotilaisuuden, jossa esittelemme molempien opintojaksojen sisältöä ja tehtäviä. Tuolloin sinulla on myös mahdollisuus esittää kysymyksiä. Tilaisuus järjestetään Leppävaaran kampuksella tilassa 245 klo 9-11.00. Voit osallistua myös netin välityksellä ja tilaisuus nauhoitetaan. Oppimisolustalla on keskustelualue, jonka kautta voit esittää kysymyksiä tai kommentoida sinua askarruttavia asioita.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Löydät arviointikriteerit Opiskelijan oppaasta .
Muut toteutusjärjestelyt	Tieto hyväksymisestä opintojaksolle lähetetään sähköpostitse 16.9.2015. Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa tunnukset Moodle-järjestelmään Kauppa ja yrittäjyys - työtilaan sähköpostitse samana päivänä (16.9.) Tehtäviin tutustuminen ja suorittaminen on mahdollista itsenäisesti omaan tahtiin, mutta huomioithan seuraavan ohjeellisen aikataulun, jotta saisit suoritettua molemmat opintojaksot (yhteensä 10 op): • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (palauta tehtävät 8.11. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 6.12. mennessä) Arviointi tapahtuu viimeistään tehtävien palautusta seuraavan viikon aikana.