

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (A9403), 5.0
Toteutus	VKE1521: 2/2015-2016 (01.03.2016 - 31.05.2016)
Tyyppi	KAUPPA JA YRITTÄJYYS (A882)
Ryhmät	Ensisijainen: VKE15SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	01.02.2016 08:00 - 15.02.2016
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 (Muu opettaja), Tuukkanen Tarjaleena (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	30.06.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 31.05.2017
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, 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 oppas</u> . (Linkki päivitetty 2.3.2016)
Keskeinen sisältö	Tavoitteena on, että kaupassa työskennellessäsi saat johtaa oman osastosi myyntiä ja oman tiimisi toimintaa asiakaslähtöisesti, myyntihenkisesti, innostavasti ja säännösten mukaisesti. 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



TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	markkinointiin. Keuruu: Otava.Rämö, S (toim). 2008. Retail: Kaupan työt ja toiminnot. Helsinki: Edita.
Ohjaus ja viestintä	Järjestämme 29. 02. 2016 informaatiotilaisuuden, jossa esittelemme molempien opintojaksojen sisältöä ja tehtäviä. Tuolloin sinulla on myös mahdollisuus esittää kysymyksiä. Tilaisuus järjestetään Leppävaaran kampuksella luokassa 258 klo 9.00 - 10.30. Voit osallistua myös netin välityksellä ja tilaisuus nauhoitetaan. Oppimisalustalla on keskustelualue, jonka kautta voit esittää kysymyksiä tai kommentoida sinua askarruttavia asioita.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Löydät arviointikriteerit ym. Opiskelijan oppaasta . (Linkki päivitetty 2.3.2016)
Muut toteutusjärjestelyt	Opintojaksolle hyväksytty opiskelija saa tunnukset Moodle-järjestelmään Kauppa ja yrittäjyys - työtilaan sähköpostitse samana päivänä (17.2.) Tehtäviin tutustuminen ja suorittaminen on mahdollista itsenäisesti omaan tahtiin, mutta huomioithan seuraavan ohjeellisen aikataulun, jos suoritat kaikki kolmeopintojaksoa(yhteensä 15op): • Kaupan toimintaympäristö ja kilpailukeinot (palauta tehtävät 31.3. mennessä) • Osaston henkilöstön ja myynnin johtaminen (palauta tehtävät 30.4. mennessä) • Tunnusluvut ja johtaminen (palauta tehtävät 31.5. mennessä).