

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Henkilökohtainen myyntityö (E0123), 5.0
Toteutus	HLE1111: 1/2011-2012 (29.08.2011 - 31.10.2011)
Tyyppi	MARKKINOINNIN SYVENTÄVÄT OPINNOT (E014)
Ryhmät	Ensisijainen: HLE10SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Timo Huttunen
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	19.08.2011 08:00 - 04.09.2011
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Huttunen Timo (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Kerava
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	15.11.2011 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.12.2012
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija ymmärtää henkilö myyntityön roolin markkinointiviestinnän kokonaisuudessa. Hän tutustuu myyjän työhän mielekkäänä ammattina ja yrityksen menestymistekijänä. Opiskelija tietää, mitä taitoja ja osaamista myyntityössä tarvitaan.
Edeltävät opinnot	Pakolliset opinnot tai niitä vastaavat tiedot.
Edeltävät opinnot, lisätietoja	
Osaamistavoitteet	Myynti markkinointiviestinnän keinona, keskinäisviestintä, myyntityö ammattina, myyntiprosessin sekä myyntitilanteiden hallinta, myyntiosaaminen, myyntityön johtaminen.
Keskeinen sisältö	• myyntityö , myyntiprosessi • vastaväitetilanne - poikkeus myyntiprosessissa • myyntitaidot ja myyntiosaaminen
Oppimateriaali	ilmoitetaan jakson alkaessa
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Suoritus ja arviointi: 1. Harjoitukset: täydennettävä / hyväksytty (H) 2. Ryhmätentti: hylätty / hyväksytty 1-5. Paino: 30 % 3. Kotitentti: hylätty / hyväksytty 1-5.. Paino 40% 4. Oppimispäiväkirja: hylätty / hyväksytty 1-5. Paino: 30 %