

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntityö, asiakasneuvottelut sekä myyntityön johtaminen (F0014), 5.0
Toteutus	HLF1111: 1/2011-2012 (29.08.2011 - 19.01.2012)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF10SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 1 Maksimi: 20
Ilmoittautumisaika	23.05.2011 08:00 - 05.06.2011
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Kortelainen Mika (Muu opettaja), Kyttä Janika (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Projekti/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	19.02.2012 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.01.2013
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opintojakson päätyttyä opiskelija: - Ymmärtää myyntityön merkityksen yrityksen menestystekijänä - Hallitsee myyntiprosessin vaiheet ja tuntee myyntityöhön liittyvät eettiset haasteet - Hallitsee erilaisia myyntitekniikoita - Tuntee business to business –markkinoinnin (B2B) ominaispiirteet - Jäsentää organisationaalisen ostoprosessin sekä B2B-myyntityön vaiheet - Osaa laatia myyntitilanteelle tavoitteellisen ennakkosuunnitelman - Tietää, kuinka tuloksellista myyntityötä tulee johtaa ja osaa tunteen myynnin esimiestyön periaatteet
Edeltävät opinnot	