

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntityö, asiakasneuvottelut sekä myyntityön johtaminen (F0014), 5.0
Toteutus	HLF1121: 2/2011-2012 (02.01.2012 - 19.06.2012)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF10SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 12 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	28.11.2011 08:00 - 04.12.2011
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Kortelainen Mika (Vastuupettaja), Kyttä Janika (Muu opettaja), Mikkonen Jarmo (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 3 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	19.07.2012 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.06.2013
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 ennakosuunnitelman - Tietää, kuinka tuloksellista myyntityötä tulee johtaa ja osaa tunteen myynnin esimiestyön periaatteet
Edeltävät opinnot	
Edeltävät opinnot, lisätietoja	Suosittelaa F00013 Markets and Marketing opintojakson suorittamista.
Osaamistavoitteet	Tavoite • arvioida myynninjohtamisen merkitystä yrityksen liiketoiminnalle • hahmottaa ja jäsentää verkostoitunutta toimintaympäristöä ja ymmärtää siinä toimivien verkostojen vaikutuksia myynnin johtamiselle • osaa arvioida asiakastiedon merkityksen asiakkuuksien johtamisessa ja myynnin suunnittelussa • ymmärtää myyntitilanteita ja osata ohjata niissä myyjien toimintaa
Keskeinen sisältö	• Myynnin johtamisen analyysi- ja seurantatyökalut • Myynnin johtamisen ohjaaminen ja kehittäminen • B2B-asiakkuuksissa toimiminen myyntivastuussa • Myyntitilanteiden ymmärtäminen
Ohjaus ja viestintä	Yrityslabra-toteutus: Ohjausajat sovitaan projektin aloitustapaamisessa.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	1. Myyntitoiminnan tunnistaminen, pohdintatehtävä, 0,5 op 2. Teoriatehtävä, ryhmätehtävä, 2,0 op

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

	3. Yrityslähtöinen kehitysprojekti, ryhmätehtävä, 2,5 op
Projekti/hanke (nimi)	Opintojakson aikana toteutetaan yrityslähtöinen kehitysprojekti

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
16.03.2012	9-15	6	Luento1 + tehtäväänto 1			
30.03.2012	9-15	6	Luento2 + tehtäväänto 2			
13.04.2012	9-15	6	Luento3 + vierailija + tehtäväänto3			
27.04.2012	12-15	3	Tehtävä3 ohjausta			
04.05.2012	9-15	6	Tehtävä2 esitykset			
11.05.2012	9-12	3	Luento4			
18.05.2012	9-15	6	Loppuesitykset + palautteenkäsittely			