

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myyntityö, asiakasneuvottelut sekä myyntityön johtaminen (F0014), 5.0
Toteutus	HLF1221: 2/2012-2013 (07.01.2013 - 21.06.2013)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF11SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 12 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	26.11.2012 08:00 - 02.12.2012
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Kortelainen Mika (Vastuupettaja), 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	19.07.2013 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.06.2014
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 organisaationaalisen 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 3. Yrityslähtöinen kehitysprojekti, ryhmätehtävä, 2,5 op

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Projekti/hanke (nimi)	Opintojakson aikana toteutetaan yrityslähtöinen kehitysprojekti
------------------------------	---

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
18.01.2013	9-15	6	Luento1 + tehtäväänto 2			
15.02.2013	9-15	6	Luento2 +teoriaesitykset			
01.03.2013	9-15	6	Luento3 + tehtäväänto3			
08.03.2013	9-15	3	Luento 4			
12.04.2013	9-15	6	Tehtävä3 esitykset			
25.04.2012	8.15-16.00	7	e-day (esitykset)			