

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja asiakkuusosaaminen (F7029), 10.0
Toteutus	HLF1311: 1/2013-2014 (26.08.2013 - 20.12.2013)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF12KN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 12 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	-
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)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Projekti/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 10 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	20.01.2014 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.12.2014
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	• arvioida asiakkuuksien ja myynnin johtamisen merkitystä yrityksen liiketoiminnalle • jäsentää verkostoitunutta toimintaympäristöä ja ymmärtää siinä toimivien verkostojen vaikutuksia asiakkuuksien ja myynnin johtamiselle • tehdä lähtökohta-analyysit asiakkuusstrategian kehittämiseksi • business to business –markkinoinnin (B2B) ominaispiirteet • asettaa tavoitteet asiakastoiminnalle ja kehittää eri asiakaskohderyhmille soveltuvan asiakasstrategian • hallita asiakastietoa asiakasjohtamisen tehokkaana työkaluna • myyntiprosessin vaiheet ja tuntee myyntityöhön liittyvät eettiset haasteet • rakentaa asiakkuuksien johtamisen toimintamallin ja ymmärtää merkityksen käytännön myynnin johtamisen osalta
Edeltävät opinnot	