

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja asiakkuusosaaminen (F7029), 10.0
Toteutus	HLF1321: 2/2013-2014 (07.01.2014 - 20.06.2014)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF12KN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Susanna Kivelä, Tuija Marstio, Teemu Ylikoski ja Mika Kortelainen
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	02.12.2013 08:00 - 08.12.2013
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Kortelainen Mika (Vastuupettaja), Marstio Tuija (Muu opettaja), Ylikoski Teemu (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 3 op T&k-integraatio: 6 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	20.07.2014 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.06.2015
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	
Projekti/hanke (nimi)	Opintojakso toteutetaan osana Teema4 -kokonaistoteutusta. Teema4 toteutetaan Yrityslabra-toteutuksena, jossa koko teema linkitetään käytännön projektiin.