

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja asiakkuusosaaminen (F7029), 10.0
Toteutus	HLF1411: 1/2014-2015 (25.08.2014 - 23.12.2014)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF13KN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Mika J. Kortelainen; Teemu Ylikoski
Osallistujamäärät	Minimi: 10 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	19.05.2014 08:00 - 02.06.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Kortelainen Mika (Vastuupettaja), Mononen Asko (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 6 op
Toteutusluokka	Paikalliseen hankkeeseen/projektiin/kehittämistehtävään perustuva LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	23.01.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2015
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	
Ohjaus ja viestintä	Opintojakso toteutetaan Yrityslabran toteutuksena. Toteutus sisältää orientaatiotehtävän, teoriotehtävän, projektitehtävän ja reflektoinnin.
Projekti/hanke (nimi)	Opintojaksoon liittyvä(t) käytännön projektit esitellään opintojakson alussa.
Käytettävät T&K menetelmät	