



TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja asiakkuusosaaminen (F7029), 10.0
Toteutus	HLF1421: 2/2014-2015 (07.01.2015 - 19.06.2015)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF13SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Asko Mononen
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 40
Ilmoittautumisaika	01.12.2014 08:00 - 07.12.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Kyllä Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Mononen Asko (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: englanti Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 6 op
Toteutusluokka	Paikalliseen hankkeeseen/projektiin/kehittämistehtävään perustuva LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjäys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	19.07.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.06.2016
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 rakentuu orientaatiotehtävästä, teorialaitehtävästä, projektitehtävästä ja reflektoinnista.

Oppimistapahtumat

Pvm	Klo	H	Aihe	Sisältö	Tila	Opettajat
22.01.2015	12.30	2	Lähiopetus	Intro	Yrityslabra	