

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja asiakkuusosaaminen (F7029), 10.0
Toteutus	HLF1511: 1/2015-2016 (24.08.2015 - 23.12.2015)
Tyyppi	"INSPIRED BY MARKETING" (F004)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF14KN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	18.05.2015 08:00 - 31.05.2015
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Päiväaikaan arkin
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Kyllä Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Mononen Asko (Vastuupettaja), Kyttä Janika (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Projekti/Hanke/T&K Kieli: englanti Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 10 op
Toteutusluokka	Tieto- ja taitoperustaa vahvistava, LbD
Painoalat	Opiskelijayrittäjyys, Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	23.01.2016 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2016
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	