

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	B2B Customer Relations & Sales Management (F7101), 5.0
Toteutus	TOF1621: 2/2016-2017 (23.01.2017 - 28.04.2017)
Tyyppi	DIGITAL BUSINESS (F040)
Ryhmät	Ensisijainen: TOF16SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	28.11.2016 08:00 - 09.12.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Kyllä Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Jussila Annukka (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: englanti Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	28.05.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.06.2018
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	The student is able to: • define customer lifecycle value • create a customer strategy • segment the customers • create processes for managing customer relationships • use the sales management tools and methods
Edeltävät opinnot	
Edeltävät opinnot, lisätietoja	The student should have completed 1st year's studies.Edellytetään 1. vuoden opintoja (60op).