

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti- ja neuvottelutaidot (F7106), 5.0
Toteutus	TOF1611: 1/2016-2017 (29.08.2016 - 23.12.2016)
Tyyppi	LAUREA STARTUP (G108)
Ryhmät	Ensisijainen: TOF16SY Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Annukka Jussila
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	16.05.2016 08:00 - 31.05.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Kyllä Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Jussila Annukka (Vastuupettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Kampuksella
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	23.01.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2017
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija osaa • hallitsee myyntiprosessin vaiheet • ymmärtää henkilökohtaisen myyntityön perusteet • tunnistaa asiakkaan tilanteen ja tarpeen • osaa toimia asiakaslähtöisesti ratkaisumyynnissä • osaa laatia myyntitilanteelle tavoitteellisen ennakkosuunnitelman
Edeltävät opinnot	