



TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Myynti ja markkinointi (G8109), 5.0
Toteutus	HYG1111: 1/2011-2012 (29.08.2011 - 19.12.2011)
Tyyppi	LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEN SUUNNITTELU (G056)
Ryhmät	Ensisijainen: HYG11SJ Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Vesa Taatila, Maria Suokannas, Jarmo Heinonen, Heikki Ruuskanen, Ville Saarikoski
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	23.05.2011 08:00 - 05.06.2011
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Kyllä Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Saarikoski Ville (Muu opettaja), Taatila Vesa (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Otaniemi
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 5 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	19.01.2012 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.12.2012
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Tällä osaamisalueella opiskelijoiden on osoitettava kykyä: • oppia tunnistamaan potentiaaliset asiakkaat ja laatia strategia näiden saavuttamiseksi • kaupallistaa kehittämisideoita • laatia niin strategisesti kuin toiminnallisesti toteuttamiskelpoinen markkinointisuunnitelma yritykselle ja tuotteille/palveluille • laatia tuotteelleen/palvelulleen toteuttamiskelpoinen myyntisuunnitelma • kehittää ja luoda markkinointi- ja myynninedistämismateriaalia eri medioita hyväksikäyttäen • suunnitella tuotteiden myynnin logistiikkaa
Edeltävät opinnot	
Ohjaus ja viestintä	"Opintojakso" tarkoittaa tässä YAMK-ohjelman 1. vaiheen arvioitavaa kokonaisuutta. Varsinaista opintojaksoa ei tästä aiheesta erikseen järjestetä.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Arviointikriteeristö löytyy opetussuunnitelman yhteisestä osiosta.