

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen ja markkinointi (R0026), 10.0
Toteutus	HLF1421: 2/2014-2015 (07.01.2015 - 19.06.2015)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF214SN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	01.12.2014 08:00 - 07.12.2014
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Ruuskanen Heikki (Vastuupettaja), Sekki Antti (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Muu toteutustapa, Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	19.07.2015 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 19.06.2016
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	Opiskelija • ymmärtää liiketoimintaprosessien merkityksen kannattavien asiakkuuksien johtamisessa. • osaa innovoida ja kehittää asiakaslähtöisiä tuotteita ja palveluja. • osaa huomioida erilaisten asiakkaiden tarpeet ja valita oikeat markkinointi- ja myyntitoimenpiteet eri kohderyhmille
Edeltävät opinnot	
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	40 %:n painoarvo myynti- ja markkinointisuunnitelma (viimeinen palautuspäivä 19. helmikuuta), 20 %:n painoarvo prosesseitehtävä, 40 %:n painoarvopalvelumuotoilun tehtävään (viimeinen palautuspäivä 13. toukokuuta).