



TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen ja markkinointi (R0026), 10.0
Toteutus	HLF1611: 1/2016-2017 (29.08.2016 - 23.12.2016)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF216KN Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: Maksimi:
Ilmoittautumisaika	16.05.2016 08:00 - 31.05.2016
Pääsääntöinen toteutusajankohta	
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Ei
Opettajat	Jussila Annukka (Vastuupettaja), Ruuskanen Heikki (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Lohja
Pääsääntöinen toteutuspaikka	
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä, Projekt/Hanke/T&K Kieli: suomi Virtuaalisuus: 0 op T&k-integraatio: 4 op
Toteutusluokka	
Painoalat	Palveluliiketoiminta
Arviointi viimeistään	23.01.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 23.12.2017
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	
Keskeinen sisältö	Opintojakson aihealuisiin liittyvät luennot sekä kirjalliset tehtävät.
Arviointikriteerit ja arviointimenetelmät	Kolme erillistä kirjallista tehtävää/ raporttia.1. Myynti- ja markkinointisuunnitelma, painoarvo 0,402. Teoriotehtävä prosesseihin, painoarvo 0,203. Palvelumuotoilun tehtävä, painoarvo 0,40