

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittäminen ja markkinointi (R0026), 10.0
Toteutus	HLF1621A: 2/2016-2017 (09.01.2017 - 20.06.2017)
Tyyppi	LIIKETOIMINTA- JA YRITTÄJYYSOSAAMISEN KEHITTÄMINEN (R013)
Ryhmät	Ensisijainen: HLF216SA Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	
Osallistujamäärät	Minimi: 20 Maksimi: 55
Ilmoittautumisaika	28.11.2016 08:00 - 09.12.2016
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	20.07.2017 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 20.06.2018
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. Teoriatehtävä prosesseihin, painoarvo 0,203. Palvelumuotoilun tehtävä, painoarvo 0,40