

TOTEUTUSSUUNNITELMA Valmis

Opintojakso	Markkinamuotoilu ja strateginen myynti yrityskasvun mahdollistajina (V1492), 5.0
Toteutus	HYV31711: 1/2017-2018 (28.08.2017 - 22.12.2017)
Tyyppi	KASVUN JOHTAMISEN TYÖKALUT (V092)
Ryhmät	Ensisijainen: HYV317SJ Muut:
Projektissa mukana	
Luennoitsijat	Ville Saarikoski
Osallistujamäärät	Minimi: 12 Maksimi: 35
Ilmoittautumisaika	15.05.2017 08:00 - 31.05.2017
Pääsääntöinen toteutusajankohta	Opiskelijan oman aikataulun mukaan
Soveltuvuus	Vaihto-opiskelijoille: Ei Vapaasti valittaviin: Ei Avoimen opisk: Ei Soveltuu virtuaali-AMK:n opintoihin: Kyllä
Opettajat	Saarikoski Ville (Vastuupettaja), Ekström Maria (Muu opettaja)
Kampus	Laurea Tikkurila
Pääsääntöinen toteutuspaikka	Virtuaalisesti
Toteutustapa	Optimatoteutus/opiskelijaryhmä Kieli: suomi Virtuaalisuus: 4 op T&k-integraatio: 0 op
Toteutusluokka	
Painoalat	
Arviointi viimeistään	22.01.2018 Suoritusmateriaalin arkistointi päättyy: 22.12.2018
Tenttipäivät	
Opintojakson suoritettuaan opiskelija osaa	• johtaa liiketoiminnassa uusia ekosysteemejä • luoda, johtaa ja kehittää toimijaverkostoja kansallisesti ja kansainvälisesti • johtaa strategista myyntityötä
Edeltävät opinnot	