

**LAB-ammattikorkeakoulu  
2022-2023**

**Tradenomi (ylempi AMK), Asiakassuuntautuneen  
liiketoiminnan kehittäminen 22K, verkko-opinnot**

Tunnus	Nimi	1 v	2 v	Op yht
<b>YASLI22KVLPR-1004 Ydinosaaminen</b>				<b>30</b>
YL00CN90	Brändijohtaminen	5		5
YL00CN91	Viestintästrategiat	5		5
YL00CN92	Liiketoiminnan kehittäminen arvoverkostoissa		5	5
YL00CN93	Liiketoimintastrategiat		5	5
YL00CN95	Asiakaskokemuksen johtaminen	5		5
YL00CN98	Tutkimuksellinen kehittämistoiminta	5		5
<b>YASLI22KVLPR-1005 Täydentävä osaaminen</b>				<b>30</b>
YL00CN94	Laskentatoimi johtamisen työvälineenä		5	5
YL00CN96	Asiakasanalytiikka	5		5
YL00CN97	Myynti ja asiakassuhteiden rakentaminen	5		5
<b>YASLI22KVLPR-1006 Opinnäytetyö</b>				<b>30</b>
YO00BU70	Opinnäytetyön suunnittelu	10		10
YO00BU71	Opinnäytetyön toteutus ja raportointi		20	20

**YASLI22KVLPR-1004 Ydinosaaminen: 30 op**

**YL00CN90 Brändijohtaminen: 5 op**

**Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- ymmärtää brändin merkityksen
- osaa hallita brändejä
- osaa hyödyntää eri brändistrategioita ja -hierarkioita

**YL00CN91 Viestintästrategiat: 5 op**

**Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- ymmärtää modernin monikanavaisen viestinnän merkityksen
- osaa hallita eri viestintästrategioita
- osaa mitata viestinnän tehoa

## **YL00CN92 Liiketoiminnan kehittäminen arvoverkostoissa: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa hahmottaa arvoverkostot osana liiketoiminnan kokonaisuutta ja sen kehittämistä
- osaa arvioida toimialan arvoverkoston toimijoiden nykytilaa ja tulevaa kehitystä
- osaa soveltaa hankittua tietoa yrityksen liiketoiminnan strategisessa kehittämisessä

## **YL00CN93 Liiketoimintastrategiat: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- ymmärtää strategisen suunnittelun ja johtamisen käsitteet ja strategisen johtamisen osana organisaatioiden toimintaa
- osaa analysoida organisaation omaa toimintaa strategisesta näkökulmasta
- ymmärtää toimintaympäristön ja kilpailutekijöiden vaikutukset organisaation toimintaan
- osaa rakentaa analyysin pohjalta organisaatiolle strategisen suunnitelman ja soveltaa sitä johtamistyössä

## **YL00CN95 Asiakaskokemuksen johtaminen: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa määritellä asiakaskokemuksen termistön, käyttökohteet ja merkityksen liiketoiminnalle
- osaa rakentaa kokonaisvaltaisen ymmärryksen yrityksen asiakkuuksista ja mahdollisuuksista
- osaa määrittää ja kuvata yrityksen asiakaspolun eri asiakasryhmille
- osaa muodostaa mitattavan kokonaiskuvan asiakaskokemuksen merkityksestä

## **YL00CN98 Tutkimuksellinen kehittämistoiminta: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa suunnitella organisaation kehittämisprojektin ja siihen liittyvän prosessin
- osaa valita kehittämisprojektille sopivan lähestymistavan ja soveltaa siihen tutkimus- ja kehittämismenetelmiä ja aineistonhankintamenetelmiä
- osaa analysoida hankittua aineistoa ja dokumentoida prosessin
- osaa hyödyntää saatuja tuloksia organisaation kehittämisessä

## **YASLI22KVLPR-1005 Täydentävä osaaminen: 30 op**

## **YL00CN94 Laskentatoimi johtamisen työvälineenä: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- ymmärtää strategisen suunnittelun ja johtamisen käsitteet ja strategisen johtamisen osana organisaatioiden toimintaa
- osaa analysoida organisaation omaa toimintaa strategisesta näkökulmasta

- ymmärtää toimintaympäristön ja kilpailutekijöiden vaikutukset organisaation toimintaan
- osaa rakentaa analyysin pohjalta organisaatiolle strategisen suunnitelman ja soveltaa sitä johtamistyössä

## **YL00CN96 Asiakasanalytiikka: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- osaa tunnistaa asiakaskokemuksen kannalta tärkeimpiä sisäisiä ja ulkoisia tietolähteitä
- osaa yhdistää sisäisistä ja ulkoisista tietolähteistä saatavaa asiakastietoa
- osaa muodostaa liiketoimintaa kuvaavia tunnuslukuja asiakasdatasta
- osaa toteuttaa asiakasdataan perustuvaa kuvailevaa ja ennustavaa analyysiä

## **YL00CN97 Myynti ja asiakassuhteiden rakentaminen: 5 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija

- ymmärtää asiakkaan ostokäyttäytymistä ja sen muutoksia
- osaa tunnistaa tuloksellisen myynnin keskeiset tekijät myyntiprosessissa
- ymmärtää asiakassuhteiden merkityksen liiketoiminnan kehittämisessä

## **YASLI22KVLPR-1006 Opinnäytetyö: 30 op**

## **YO00BU70 Opinnäytetyön suunnittelu: 10 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija osaa

- kuvata opinnäytetyönsä tavoitteet ja keskeisen sisällön
- suunnitella ja kuvata oman opinnäytetyöprosessinsa vaiheet
- ottaa huomioon mahdolliset tutkimuslupa- ja tekijänoikeusasiat.

## **YO00BU71 Opinnäytetyön toteutus ja raportointi: 20 op**

### **Osaamistavoitteet**

Opiskelija osaa

- osaa toteuttaa opinnäytetyön hyväksytyn opinnäytetyösuunnitelman pohjalta
- esittää opinnäytetyönsä tulokset tai tuotoksen
- raportoida opinnäytetyönsä kirjallisesti LAB-ammattikorkeakoulun opinnäytetyöohjeen mukaisesti
- kirjoittaa kypsyysnäytteenä lehdistötiedotteen tai artikkelin.