

Εξεταστέα Ύλη στο μάθημα ΟΡΓΑΝΩΣΗ και ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Ο ρόλος των πωλήσεων στο marketing
- Στρατηγικές πωλήσεων
- Αγοραστική συμπεριφορά καταναλωτών - Λήψη Αγοραστικής Απόφασης
- Αγοραστική συμπεριφορά οργανισμών - Λήψη Αγοραστικής Απόφασης
- Τεχνικές Πωλήσεων
- Καθήκοντα και προετοιμασία πωλήσεων
- Δεξιότητες προσωπικής πώλησης
- Διαχείριση σημαντικών πελατών
- Πώληση μέσω σχέσεων
- Άμεσο marketing
- Διοίκηση πωλήσεων
- Προσέλκυση και επιλογή προσωπικού
- Παρακίνηση και εκπαίδευση πωλητών
- Οργάνωση πωλήσεων και αμοιβές πωλητών
- Προσδιορισμός αριθμού πωλητών και περιοχών πώλησης
- Έλεγχος πωλήσεων
- Προγραμματισμός και τεχνικές προβλέψεις πωλήσεων – Ποιοτικές, Ποσοτικές
- Μέθοδοι και μεθοδολογία αξιολόγησης του προσωπικού των πωλήσεων

Τα σχετικά κεφάλαια πραγματεύονται υπάρχουν όλα τα βιβλία που είναι σχετικά με το μάθημα

Από το βιβλίο ΟΡΓΑΝΩΣΗ και ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ των David Jobber και Geoff Lancaster, Εκδόσεις «Κλειδάριθμος»

Είναι τα κεφάλαια 1^ο, 2^ο, 3^ο, 4^ο, 5^ο, 6^ο, 7^ο, 8^ο, 13^ο, 14^ο, 15^ο, 16^ο, 17^ο