

## ΜΑΘΗΜΑ: ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (ΕΥ)

|                     |               |
|---------------------|---------------|
| Εξάμηνο:            | ΣΤ΄           |
| Ώρες εβδομαδιαίως:  | 3 ΩΡΕΣ ΘΕΩΡΙΑ |
| Διδακτικές Μονάδες: | 3             |

**Περιγραφή:**

Το μάθημα αναφέρεται σε βασικές έννοιες της αποτελεσματικής Οργάνωσης και Διοίκησης των Πωλήσεων. Συγκεκριμένα παρουσιάζει τη διαδικασία πώλησης και αναλύει τις διαφορετικές μορφές αυτής. Αναλύεται ο στρατηγικός Σχεδιασμός πωλήσεων και εστιάζει σε θέματα που αφορούν την ανάλυση της απόδοσης του τμ. Πωλήσεων και Πωλητών.

**Στόχοι - Σκοπός:**

Παρουσιάζεται μία ολοκληρωμένη, συστηματική και επιστημονική προσέγγιση σχετικά με το ζωτικό χώρο της οργάνωσης και διοίκησης των πωλήσεων. Στο πλαίσιο αυτό, περιγράφει τις πλέον πρόσφορες πρακτικές και τεχνικές που χρησιμοποιούν οι υπεύθυνοι Διευθυντές πωλήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

**Ενδεικτικό Περιεχόμενο:**

Η λειτουργία των πωλήσεων στη σύγχρονη επιχείρηση – Επιρροή των σύγχρονων καταναλωτών στη διαμόρφωση του νέου επιχειρηματικού περιβάλλοντος – Από την αναδιοργάνωση στην ηλεκτρονική οργάνωση – Ανάπτυξη της στρατηγικής «just in time» στις πωλήσεις – Τρόποι προώθησης πωλήσεων – Οι τεχνολογικές εξελίξεις και τα βήματα των αλλαγών – Επώνυμα προϊόντα- Η διαπροσωπική επικοινωνία – Τα στάδια της πώλησης και η διαδικασία χειρισμού των αντιρρήσεων – Η διαδικασία του κλεισίματος της πώλησης – Ενδεικτικοί τύποι πελατών και τρόπος αντιμετώπισής του – Επιχειρηματικός προγραμματισμός και στόχοι πωλήσεων – Η Διαπραγμάτευση – Θεωρίες των κινήτρων – Η μεταμόρφωση του manager σε ηγέτη – Εκπαίδευση, επιτήρηση, υποκίνηση, αμοιβή και αξιολόγηση πελατών.

**Βιβλιογραφία:**

Το βασικό βιβλίο του μαθήματος είναι:

Π.Γ. ΚΥΡΙΑΖΟΠΟΥΛΟΣ, Α.Γ. ΖΑΙΡΗΣ «Τεχνικές Πωλήσεων στην 3<sup>η</sup> Βιομηχανική Επανάσταση», Σύγχρονη Εκδοτική, 2005.

Επιπλέον προτείνεται η ακόλουθη βιβλιογραφία:

1. Γ.Ι.ΑΥΛΩΝΙΤΗΣ, Β.Μ.ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ. «Αποτελεσματική Οργάνωση & Διοίκηση Πωλήσεων». Εκδόσεις Σταμούλη, 2008 Αθήνα.

