

ΠΕΡΙΓΡΑΜΜΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

1. ΓΕΝΙΚΑ

ΣΧΟΛΗ	ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ		
ΤΜΗΜΑ	ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ		
ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	Προπτυχιακό		
ΚΩΔΙΚΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	6011	ΕΞΑΜΗΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	6 ^ο
ΤΙΤΛΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
ΑΥΤΟΤΕΛΕΙΣ ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΕΣ ΩΡΕΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ	ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ	
σε περίπτωση που οι πιστωτικές μονάδες απονέμονται σε διακριτά μέρη του μαθήματος π.χ. Διαλέξεις, Εργαστηριακές Ασκήσεις κ.λπ. Αν οι πιστωτικές μονάδες απονέμονται ενιαία για το σύνολο του μαθήματος αναγράψτε τις εβδομαδιαίες ώρες διδασκαλίας και το σύνολο των πιστωτικών μονάδων			
Διαλέξεις	3	5	
Ασκήσεις Πράξης	2		
Προσθέστε σειρές αν χρειαστεί. Η οργάνωση διδασκαλίας και οι διδακτικές μέθοδοι που χρησιμοποιούνται περιγράφονται αναλυτικά στο 4.			
ΤΥΠΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	Μάθημα Εξειδίκευσης		
Υποβάθρου , Γενικών Γνώσεων, Επιστημονικής Περιοχής, Ανάπτυξης Δεξιοτήτων			
ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ:			
ΓΛΩΣΣΑ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ και ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ:	Ελληνική		
ΤΟ ΜΑΘΗΜΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΣΕ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ERASMUS			
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ (URL)	http://www.busedu.com/sales-management/sales-index.html		

2. ΜΑΘΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

<p>Μαθησιακά Αποτελέσματα</p> <p>Περιγράφονται τα μαθησιακά αποτελέσματα του μαθήματος οι συγκεκριμένες γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες καταλλήλου επιπέδου που θα αποκτήσουν οι φοιτητές μετά την επιτυχή ολοκλήρωση του μαθήματος.</p> <p>Συμβουλευτείτε το Παράρτημα Α (ξεχωριστό αρχείο στο e-mail)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Περιγραφή του Επιπέδου των Μαθησιακών Αποτελεσμάτων για κάθε ένα κύκλο σπουδών σύμφωνα με Πλαίσιο Προσόντων του Ευρωπαϊκού Χώρου Ανώτατης Εκπαίδευσης • Περιγραφικοί Δείκτες Επιπέδων 6, 7 & 8 του Ευρωπαϊκού Πλαισίου Προσόντων Διά Βίου Μάθησης <p>και Παράρτημα Β</p> <ul style="list-style-type: none"> • Περιληπτικός Οδηγός συγγραφής Μαθησιακών Αποτελεσμάτων <p>Στόχος του Μαθήματος “Διοίκηση Πωλήσεων” είναι να κατανοήσουν οι φοιτητές τη λειτουργία των πωλήσεων, ως εφαρμογή των μαθημάτων του Μάρκετινγκ, της Εφοδιαστικής, της Διαχείρισης Ανθρώπινων Πόρων και της Διοίκησης.</p> <p>Η αντίληψη της σύνθεσης των λοιπών γνώσεων και δεξιοτήτων αποτελούν επίσης σημαντικό στόχο της διδασκαλίας του μαθήματος, παράλληλα με την πρόσληψη νέων γνώσεων που δεν ανήκουν σε άλλο αντικείμενο των προηγούμενων σπουδών.</p> <p>Η κατανόηση της διαδικασίας της πώλησης, η κατηγοριοποίηση και η ταξινόμηση των πωλήσεων, Ο σχεδιασμός των πωλήσεων, η πρόβλεψη των πωλήσεων, η οργάνωση των πωλητών, η αξιολόγηση και υποκίνηση, αποτελούν το βασικό κορμό του μαθήματος, ενώ η χρήση των μοντέλων αποτελεί τη βάση για την εμβάθυνση στο αντικείμενο της διοίκησης των πωλήσεων.</p>

Με την ολοκλήρωση του μαθήματος, οι φοιτητές θα είναι σε θέση να:

- Σχεδιάζουν τις πωλήσεις μιας επιχείρησης πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών.
- Να διακρίνουν τις κατηγορίες των πιθανών αγοραστών και να εφαρμόζουν το αντίστοιχο μοντέλο για την επιτυχημένη διαδικασία πωλήσεων.
- Να προβλέπουν το ύψος των πωλήσεων μιας επιχείρησης.
- Να οργανώνουν τις γεωγραφικές περιοχές πωλήσεων, καθώς και να προσδιορίζουν και να κατανέμουν τους “λογαριασμούς” (accounts) πωλήσεων σε πωλητές.
- Να στρατολογούν, να εκπαιδεύουν, να υποκινούν, να ελέγχουν και να αξιολογούν τους πωλητές.
- Να συντάσσουν προϋπολογισμό για τη χρηματοδότηση της λειτουργίας των πωλήσεων.
- Να αξιολογούν το κόστος σε σχέση με την απόδοση της λειτουργίας των πωλήσεων.

Γενικές Ικανότητες

Λαμβάνοντας υπόψη τις γενικές ικανότητες που πρέπει να έχει αποκτήσει ο πτυχιούχος (όπως αυτές αναγράφονται στο Παράρτημα Διπλώματος και παρατίθενται ακολούθως) σε ποια / ποιες από αυτές αποσκοπεί το μάθημα:

Σχεδιασμός και διαχείριση έργων

Λήψη αποφάσεων

Αυτόνομη εργασία

Ομαδική εργασία

Εργασία σε διεθνές περιβάλλον

Σεβασμός στο φυσικό περιβάλλον

Άσκηση κριτικής και αυτοκριτικής

Προαγωγή της ελεύθερης, δημιουργικής και επαγωγικής σκέψης

Παράγωγή νέων ερευνητικών ιδεών

- Αυτόνομη Εργασία
- Ομαδική Εργασία
- Σχεδιασμός και Διαχείριση Έργων
- Προσαρμογή σε νέες καταστάσεις
- Εργασία σε διεπιστημονικό περιβάλλον
- Αναζήτηση, ανάλυση και σύνθεση δεδομένων και πληροφοριών, με τη χρήση και των απαραίτητων τεχνολογιών
- Σεβασμός στη διαφορετικότητα και στην πολυπολιτισμικότητα
- Επίδειξη κοινωνικής, επαγγελματικής και ηθικής υπευθυνότητας και ευαισθησίας σε θέματα φύλου

3. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

ΔΙΑΛΕΞΕΙΣ :

- i. Εισαγωγικές Έννοιες Διοίκησης Πωλήσεων και Προσωπικής Πώλησης
- ii. Διαδικασία Πώλησης
- iii. Μορφές-Τύποι Πωλήσεων
- iv. Ταξινομήσεις Πωλήσεων/Πωλητών
- v. Πρόβλεψη Πωλήσεων
- vi. Σχεδιασμός Περιοχής Πώλησης
- vii. Καθορισμός τού Μεγέθους Δύναμης Πωλητών
- viii. Οργάνωση της Δύναμης Πωλητών
- ix. Στρατολόγηση, Επιλογή και Πρόσληψη Πωλητών
- x. Ανάλυση Πωλήσεων Κόστους και Απόδοσης
- xi. Μοντέλα και Εμπειρίες που Αφορούν την Απόδοση και την Ικανοποίηση από την Εργασία των Πωλητών
- xii. Επιτήρηση και Αξιολόγηση Πωλητών

ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΠΡΑΞΗΣ:

- i. Κατηγοριοποίηση πιθανών αγοραστών μιας επιχείρησης διάθεσης επεξεργασμένων τροφίμων.
- ii. Γεωγραφική κατανομή πωλητών μιας επιχείρησης διάθεσης μικρο-επίπλων
- iii. Προβλέψεις πωλήσεων υπηρεσιών φύλαξης ιδιωτικών εγκαταστάσεων
- iv. Υποκίνηση πωλητών ηλεκτρονικού εξοπλισμού σε αλυσίδα καταστημάτων
- v. Σχεδιασμός στρατολόγησης & εκπαίδευσης πωλητών
- vi. Σχεδιασμός πωλήσεων μιας επιχείρησης παροχής υπηρεσιών εκμάθησης ξένων

γλωσσών.

4. ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ και ΜΑΘΗΣΙΑΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ - ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ <i>Πρόσωπο με πρόσωπο, Εξ αποστάσεως εκπαίδευση κ.λπ.</i>	<ul style="list-style-type: none">• Στην τάξη		
ΧΡΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ <i>Χρήση Τ.Π.Ε. στη Διδασκαλία, στην Εργαστηριακή Εκπαίδευση, στην Επικοινωνία με τους φοιτητές</i>	<ul style="list-style-type: none">• Εξειδικευμένο λογισμικό διαδικτυακά (Customer Relay Management)• Ηλεκτρονική πλατφόρμα e-learning• e-mail		
ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ <i>Περιγράφονται αναλυτικά ο τρόπος και μέθοδοι διδασκαλίας. Διαλέξεις, Σεμινάρια, Εργαστηριακή Άσκηση, Άσκηση Πεδίου, Μελέτη & ανάλυση βιβλιογραφίας, Φροντιστήριο, Πρακτική (Τοποθέτηση), Κλινική Άσκηση, Καλλιτεχνικό Εργαστήριο, Διαδραστική διδασκαλία, Εκπαιδευτικές επισκέψεις, Εκπόνηση μελέτης (project), Συγγραφή εργασίας / εργασιών, Καλλιτεχνική δημιουργία, κ.λπ. Αναγράφονται οι ώρες μελέτης του φοιτητή για κάθε μαθησιακή δραστηριότητα καθώς και οι ώρες μη καθοδηγούμενης μελέτης ώστε ο συνολικός φόρτος εργασίας σε επίπεδο εξαμήνου να αντιστοιχεί στα standards του ECTS</i>	Δραστηριότητα	Φόρτος Εργασίας Εξαμήνου	
	Διαλέξεις	26	
	Ασκήσεις πράξης	26	
	Εργαστηριακές ασκήσεις		
	Συγγραφή εργασίας (εργασιών)	10	
	Άσκηση πεδίου ή εκπόνηση μελέτης (project)	10	
	Μελέτη & ανάλυση βιβλιογραφίας	10	
	Εκπαιδευτική εκδρομή		
	Σεμινάρια		
	Αυτοτελής Μελέτη	43	
Σύνολο Μαθήματος (25 ώρες φόρτου εργασίας ανά πιστωτική μονάδα)		125	
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΦΟΙΤΗΤΩΝ <i>Περιγραφή της διαδικασίας αξιολόγησης Γλώσσα Αξιολόγησης, Μέθοδοι αξιολόγησης, Διαμορφωτική ή Συμπερασματική, Δοκιμασία Πολλαπλής Επιλογής, Ερωτήσεις Σύντομης Απάντησης, Ερωτήσεις Ανάπτυξης Δοκιμίων, Επίλυση Προβλημάτων, Γραπτή Εργασία, Έκθεση / Αναφορά, Προφορική Εξέταση, Δημόσια Παρουσίαση, Εργαστηριακή Εργασία, Κλινική Εξέταση Ασθενούς, Καλλιτεχνική Ερμηνεία, Άλλη / Άλλες Αναφέρονται ρητά προσδιορισμένα κριτήρια αξιολόγησης και εάν και που είναι προσβάσιμα από τους φοιτητές;</i>	I. Γραπτή τελική εξέταση (60%) Περιλαμβάνει: <ul style="list-style-type: none">- Ερωτήσεις πολλαπλής επιλογής- Επίλυση προβλημάτων σχετικών με ποσοτικά δεδομένα ενός σχεδίου πωλήσεων II. Παρουσίαση Ομαδικής Εργασίας - προφορική παρουσίαση(30%) <ul style="list-style-type: none">- Επιλογή από μια σειρά θεμάτων, με αντικείμενο:<ul style="list-style-type: none">- Τη συναξιολόγηση μοντέλων ικανοποίησης πωλητών- Την πώληση στον ευρύτερο Δημόσιο Τομέα.- Το σχεδιασμό δρομολογίων των περιοδευόντων πωλητών.- Την εποπτεία των περιοδευόντων πωλητών.- Την εφαρμογή της μεθοδολογίας της επιστήμης της ψυχολογίας στις πωλήσεις III. Παρουσίαση Ατομικής Εργασίας σε poster(10%) <ul style="list-style-type: none">- Σχετική θεματολογία που προτείνει ο φοιτητής, υπό την έγκριση του διδάσκοντα.- Διαχείριση Παραπόνων- Διαπραγμάτευση Τα κριτήρια αξιολόγησης γίνονται γνωστά στους φοιτητές κατά τη διάρκεια των μαθημάτων και αναγράφονται στο σύστημα ηλεκτρονικής εκπαίδευσης.		

5. ΣΥΝΙΣΤΩΜΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΔΙΔΑΚΤΙΚΑ ΣΥΓΓΡΑΜΜΑΤΑ

- Αποτελεσματική οργάνωση και διοίκηση πωλήσεων, Αυλωνίτης Γεώργιος Ι., Σταθακόπουλος Βλάσης, **στον Εύδοξο: 22631**, ISBN: 978-960-351-718-4, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΤΑΜΟΥΛΗ
- Οργάνωση και Διοίκηση Πωλήσεων, Νίκος Α. Μαουρουλέας, **στον Εύδοξο: 12813290**, ISBN: 978-960-6759-66-6, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ

ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Κερδοφόρα διοίκηση των πωλήσεων, Μπέης Ιωάννης, στον Εύδοξο: 15013, ISBN: 978-960-6647-82-6, Εκδόσεις Επίκεντρο Α.Ε.
- ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, DAVID JOBBER, GEOFF LANCASTER, στον Εύδοξο: 13846, ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

ΣΥΝΑΦΗ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ

- Harvard Marketing Review