

Τίτλος Μαθήματος	Επαγγελματικές Πωλήσεις				
Κωδικός Μαθήματος	MAR225				
Τύπος μαθήματος	Επιλογής				
Επίπεδο	Πτυχίο (1 ^{ος} κύκλος)				
Έτος / Εξάμηνο φοίτησης	3ο Έτος/5 ^ο Εξάμηνο				
Όνομα Διδάσκοντα	Θα ανακοινωθεί				
ECTS	6	Διαλέξεις / εβδομάδα	3 ώρες/14 εβδομάδες	Εργαστήρια / εβδομάδα	Κανένα
Στόχος Μαθήματος	<p>Δίνεται έμφαση στις επαγγελματικές πωλήσεις. Περιλαμβάνεται μεγάλη ποικιλία μεθόδων και τεχνικών που ισχύουν για διαφορετικές καταστάσεις πώλησης και διαφορετικούς υποψήφιους πελάτες.</p> <p>Έμφαση στη διαδικασία πωλήσεων και αγοράς.</p>				
Μαθησιακά Αποτελέσματα	<p>Μετά την επιτυχή ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος οι φοιτητές θα πρέπει να είναι σε θέση να:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εξηγήσουν την διαδικασία πώλησης χρησιμοποιώντας πρακτικά παραδείγματα • Καθορίσουν και περιγράψουν τα βήματα της διαδικασίας πώλησης, χρησιμοποιώντας επιστημονική προσέγγιση • Προσδιορίσουν τις κατάλληλες εφαρμογές της διαδικασίας πώλησης μέσω ανάλυσης της όποιας κατάστασης. • Επιδείξουν δεξιότητες πώλησης μέσω υποδυομένων ρόλων και παρουσιάσεων 				
Προαπαιτούμενα	MAR100	Συναπαιτούμενα	Κανένα		
Περιεχόμενο Μαθήματος	<p>Οι πωλήσεις στην πράξη. Ηθικά ζητήματα; Αξιολόγηση των αναγκών των δυνητικών πελατών. Χρήση πληροφοριών ·</p> <p>Εισαγωγή στη διαδικασία της πώλησης: η προ-προσέγγιση; η προσέγγιση, η παρουσίαση. το κλείσιμο.</p> <p>Επιχειρηματικές εφαρμογές και προσωπικές εφαρμογές πώλησης. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που συνδέονται με μια σταδιοδρομία στις πωλήσεις.</p>				

Πωλήσεις και μάρκετινγκ: Το μείγμα μάρκετινγκ. Οι πωλήσεις στην προώθηση · Οι πωλήσεις και το προϊόν. Οι πωλήσεις και τιμολόγηση Οι πωλήσεις και διανομή · Οι πωλήσεις και άλλες λειτουργίες της εταιρείας, όπως η χρηματοδότηση, η παραγωγή και το προσωπικό. Οι πωλήσεις το κανάλι διανομής.

Ανάπτυξη δεξιοτήτων επικοινωνίας: Το μοντέλο επικοινωνίας όπως ισχύει για πωλήσεις. Κοινά εμπόδια στην επικοινωνία και τρόποι αντιμετώπισής τους · Άλλες μορφές επικοινωνίας: γραπτή επικοινωνία και τηλεφωνική επικοινωνία.

Συμπεριφορά αγοραστών: Είδη αγοραστών και τα χαρακτηριστικά συμπεριφοράς τους. κίνητρο; Ψυχολογικές εξηγήσεις των κινήτρων: οι θεωρίες των Freud, Maslow, και Dichter. Κοινωνιολογικές εξηγήσεις των κινήτρων των δυνητικών αγοραστών.

Η θεωρία του κύκλου ζωής.

Έρευνα: Η σημασία της. Η διαδικασία έρευνας · Πηγές δυνητικών πελατών.

Η προ-προσέγγιση: στοιχεία μιας καλής προ-προσέγγισης: έρευνα, προπαρασκευή και προ-προσέγγιση.

Η προσέγγιση: Παράγοντες που επηρεάζουν την προσέγγιση. Αρχές και τεχνικές προσέγγισης · το 'timing'.

Η παρουσίαση: Σχεδιασμός της παρουσίασης. Δομή της παρουσίασης. Πρότυπα παρουσίασης. Η χρήση του 'AIDA,' και θεωριών ανταπόκρισης. Η ουσία της παρουσίασης: πώς να φτάσετε στο μυαλό του αγοραστή? Η χρήση της επίδειξης · οπτικά και άλλα βοηθήματα.

Έλεγχος και αξιολόγηση παρουσίασης. Τύποι παρουσιάσεων πωλήσεων: η τυποποιημένη, η αυτοσχέδια και η εκλεκτική (customised) παρουσίαση. Ομαδικές παρουσιάσεις.

Στοιχεία αντίστασης αγοραστών: η ψυχολογία του αγοραστή. Λόγοι αντιρρήσεων του αγοραστή · Εξέταση συγκεκριμένων αντιρρήσεων · Γενικές αρχές για τον χειρισμό αντιρρήσεων. Στρατηγικές για συγκεκριμένες αντιρρήσεις.

Κλείσιμο της πώλησης: Αρχές και κατευθυντήριες γραμμές για το κλείσιμο. Εξέταση διαφόρων στρατηγικών κλεισίματος.

	<p>Ηθική και νομοθεσία στις πωλήσεις.</p> <p>Το μάρκετινγκ των σχέσεων. Σχέδια διατήρησης πελατών; Έμφαση στην εξυπηρέτηση πελατών και στη δέσμευση πελατών.</p> <p>Βασική διαχείριση πελατειακών σχέσεων.</p> <p>Πρόσφατες εξελίξεις και σύγχρονα ζητήματα που σχετίζονται με το αντικείμενο του μαθήματος.</p>								
Μεθοδολογία Διδασκαλίας	Διδασκαλία στην τάξη								
Βιβλιογραφία	<p>Castleberry S., Tanner J. (2019), "Selling: Building Relationships", Mc Graw Hill</p> <p>Διαδικτυακές πηγές του καθηγητή</p>								
Αξιολόγηση	<table border="1"> <tr> <td>Εξετάσεις</td> <td>65%</td> </tr> <tr> <td>Εργασία/παρουσίαση πωλήσεων</td> <td>25%</td> </tr> <tr> <td>Παρακολούθηση και Συμμετοχή στην τάξη</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>100%</td> </tr> </table>	Εξετάσεις	65%	Εργασία/παρουσίαση πωλήσεων	25%	Παρακολούθηση και Συμμετοχή στην τάξη	10%		100%
Εξετάσεις	65%								
Εργασία/παρουσίαση πωλήσεων	25%								
Παρακολούθηση και Συμμετοχή στην τάξη	10%								
	100%								
Γλώσσα	Ελληνικά								