

(1) ΓΕΝΙΚΑ

ΣΧΟΛΗ	ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ		
ΤΜΗΜΑ	ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΩΝ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ		
ΕΠΙΠΕΔΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	ΠΡΟΠΤΥΧΙΑΚΟ		
ΚΩΔΙΚΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	1605-210704	ΕΞΑΜΗΝΟ ΣΠΟΥΔΩΝ	5ο
ΤΙΤΛΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ		
ΑΥΤΟΤΕΛΕΙΣ ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ <i>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</i>	ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΕΣ ΩΡΕΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ	ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ	
Διαλέξεις	3		
Ασκήσεις Πράξης	2		
ΣΥΝΟΛΟ	5	5	
ΤΥΠΟΣ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ <i>γενικού υποβάθρου, ειδικού υποβάθρου, ειδίκευσης γενικών γνώσεων, ανάπτυξης δεξιοτήτων</i>	Ειδικού Υπόβαθρου		
ΠΡΟΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ:			
ΓΛΩΣΣΑ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ και ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ:	Ελληνική και Αγγλική		
ΤΟ ΜΑΘΗΜΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΣΕ ΦΟΙΤΗΤΕΣ ERASMUS	Ναι		
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ (URL)	http://ommt.ihu.gr/wp-content/uploads/courses21/210704_Per_Organwsh-k-Dioikhsh-Pwlhsewn.pdf		

(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</p> <ul style="list-style-type: none">• Περιγραφή του Επιπέδου των Μαθησιακών Αποτελεσμάτων για κάθε ένα κύκλο σπουδών σύμφωνα με το Πλαίσιο Προσόντων του Ευρωπαϊκού Χώρου Ανώτατης Εκπαίδευσης• Περιγραφικοί Δείκτες Επιπέδων 6, 7 & 8 του Ευρωπαϊκού Πλαισίου Προσόντων Διά Βίου Μάθησης και το Παράρτημα Β Περιληπτικός Οδηγός συγγραφής Μαθησιακών Αποτελεσμάτων
<p>1. ΓΝΩΣΗ: Οι φοιτητές και οι φοιτήτριες διδάσκονται με επάρκεια τον ρόλο των πωλήσεων στο γενικότερο μίγμα μάρκετινγκ ώστε να είναι σε θέση να αναγνωρίζουν και να περιγράφουν επαρκώς τα στοιχεία τα αναφερόμενα σε ενέργειες πωλήσεων.</p> <p>2. ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ: Κατανοούν τις λειτουργίες του τμήματος πωλήσεων και είναι σε θέση να διακρίνουν τις διαφορές από τις υπόλοιπες λειτουργίες.</p> <p>3. ΕΦΑΡΜΟΓΗ: Μπορούν να συνδυάσουν μεθόδους πρόβλεψης και να εξετάσουν τις δυνατότητες πωλήσεων.</p> <p>4. ΑΝΑΛΥΣΗ: Μπορούν με αναλυτικό τρόπο να κατανοήσουν τις ανάγκες της επιχείρησης και να σχεδιάσουν την οργανωτική δομή ενός τμήματος πωλήσεων.</p> <p>5. ΣΥΝΘΕΣΗ: Μπορούν να δημιουργούν κίνητρα, προγράμματα εκπαίδευσης, στελέχωση του τμήματος και να αναδιοργανώσουν ένα τμήμα πωλήσεων.</p>

6. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ: Μπορούν να αξιολογήσουν και να μετρήσουν την συνολική προσπάθεια σε ένα τμήμα 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.;

Αναζήτηση, ανάλυση και σύνθεση δεδομένων και πληροφοριών, με τη χρήση και των απαραίτητων τεχνολογιών

Προσαρμογή σε νέες καταστάσεις

Λήψη αποφάσεων

Αυτόνομη εργασία

Ομαδική εργασία

Εργασία σε διεθνές περιβάλλον

Εργασία σε διεπιστημονικό περιβάλλον

Παράγωγή νέων ερευνητικών ιδεών

Σχεδιασμός και διαχείριση έργων

Σεβασμός στη διαφορετικότητα και στην πολυπολιτισμικότητα

Σεβασμός στο φυσικό περιβάλλον

Επίδειξη κοινωνικής, επαγγελματικής και ηθικής υπευθυνότητας

και ευαισθησίας σε θέματα φύλου

Άσκηση κριτικής και αυτοκριτικής

Προαγωγή της ελεύθερης, δημιουργικής και επαγωγικής σκέψης

.....

Άλλες...

.....

- ✓ Αναζήτηση, ανάλυση και σύνθεση δεδομένων και πληροφοριών, με τη χρήση και των απαραίτητων τεχνολογιών
- ✓ Προσαρμογή σε νέες καταστάσεις
- ✓ Λήψη αποφάσεων
- ✓ Αυτόνομη εργασία
- ✓ Ομαδική εργασία

(3) ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Θεωρητικό Μέρος Μαθήματος

1. Εισαγωγή στην Οργάνωση και Διοίκηση Πωλήσεων.
2. Ο καθορισμός των ρόλων του διευθυντή πωλήσεων και των πωλητών.
3. Ο σχεδιασμός στρατηγικής και προϋπολογισμός.
4. Η οργάνωση του προσωπικού πωλήσεων.
5. Εκτίμηση δυνατοτήτων και προβλέψεις πωλήσεων.
6. Αναζήτηση και επιλογή των πωλητών.
7. Η εκπαίδευση των πωλητών.
8. Η δημιουργία κινήτρων.
9. Αποζημίωση των πωλητών.
10. Σχεδιασμός περιοχών πωλήσεων.
11. Καθορισμός των μέτρων αποδοτικότητας.
12. Εκτίμηση και έλεγχος.
13. Σύνδεση με πραγματικές συνθήκες της αγοράς

Εργαστηριακό Μέρος Μαθήματος

- Video και ασκήσεις
- Μελέτες περιπτώσεων
- Εργασία σε ομάδες

(4) ΔΙΔΑΚΤΙΚΕΣ και ΜΑΘΗΣΙΑΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ - ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ.

Πρόσωπο με πρόσωπο διαλέξεις

	Ασκήσεις πράξης Μελέτη περιπτώσεων																				
ΧΡΗΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ	Χρήση λογισμικού προβολής διαφανειών ή video. Επικοινωνία με χρήση νέων τεχνολογιών.																				
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 σύμφωνα με τις αρχές του ECTS</i>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Δραστηριότητα</th> <th>Φόρτος Εργασίας Εξαμήνου</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Διαλέξεις θεωρίας</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>Ασκήσεις</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>Μελέτη περιπτώσεων</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Βίντεο προβολές</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Εκπαιδευτική επίσκεψη</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Διάλεξη από επισκέπτη</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Σύνολο Μαθήματος</td> <td>150</td> </tr> </tbody> </table>	Δραστηριότητα	Φόρτος Εργασίας Εξαμήνου	Διαλέξεις θεωρίας	65	Ασκήσεις	35	Μελέτη περιπτώσεων	10	Βίντεο προβολές	10	Εκπαιδευτική επίσκεψη	20	Διάλεξη από επισκέπτη	10					Σύνολο Μαθήματος	150
	Δραστηριότητα	Φόρτος Εργασίας Εξαμήνου																			
	Διαλέξεις θεωρίας	65																			
	Ασκήσεις	35																			
	Μελέτη περιπτώσεων	10																			
	Βίντεο προβολές	10																			
	Εκπαιδευτική επίσκεψη	20																			
	Διάλεξη από επισκέπτη	10																			
Σύνολο Μαθήματος	150																				
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΦΟΙΤΗΤΩΝ	<p>Γλώσσα αξιολόγησης: Ελληνικά</p> <p>Μέθοδοι αξιολόγησης για την θεωρία:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ερωτήσεις σύντομης απάντησης • Ερωτήσεις ανάπτυξης/κρίσεως • Γραπτή εργασία σε word ή PPT <p>Μέθοδοι αξιολόγησης για στις Ασκήσεις Πράξης:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Συμμετοχή στην άσκηση • Μελέτες περιπτώσεων <p>Η εξεταστέα ύλη αναρτάται στο moodle και αφιερώνεται χρόνος πριν από την εξέταση στην επίλυση αποριών σχετικά με την εξεταστέα ύλη. Διατηρείται αρχείο τεκμηρίων εξέτασης φοιτητών μέχρι την λήψη του πτυχίου τους. Μετά την εξέταση διατίθεται χρόνος σε κάθε φοιτητή για διευκρίνιση των λαθών του και εξήγηση της βαθμολογίας του.</p>																				

(5) ΣΥΝΙΣΤΩΜΕΝΗ-ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Εξαδάκτυλος, Ν. "Η τεχνική των πωλήσεων"
2. Stanton W. and Buskirk, R. "Διοίκηση και Οργάνωση των πωλήσεων"
3. Douglas, J. Dalrymple "Sales Management"
4. Rogers, L. "Handbook of Sales and Marketing Management"
5. Futrell C. M. "Fundamentals of Selling, Customers for life"