

ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Εισηγητής: Β. Σταθακόπουλος, Καθηγητής Μάρκετινγκ
e mail: stathako@aueb.gr, ΤΗΛ.: 2108203433
Ωρες γραφείου: Κατόπιν ραντεβού

Συγγράμματα:

1. Αποτελεσματική Οργάνωση και Διοίκηση Πωλήσεων, Αυλωνίτης και Σταθακόπουλος, Unibooks
2. Μελέτες Πρακτικών Περιπτώσεων (e-υλικό)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Η διοίκηση και οργάνωση πωλήσεων περιλαμβάνει τρία αλληλένδετα στάδια: (1) το στάδιο του προγραμματισμού / σχεδιασμού του στρατηγικού προγράμματος πωλήσεων, (2) το στάδιο της υλοποίησης και εφαρμογής του προγράμματος πωλήσεων και (3) το στάδιο της αξιολόγησης και ελέγχου της απόδοσης των πωλήσεων. Ο σκοπός του μαθήματος είναι να δώσει στους φοιτητές μια ολοκληρωμένη εικόνα όλων των δραστηριοτήτων που περιλαμβάνονται σε κάθε στάδιο.

Το μάθημα θα καλύψει όλες τις σχετικές δραστηριότητες του στρατηγικού σχεδιασμού των πωλήσεων διαδοχικά. Πρώτον, θα αναλυθεί η αναγκαιότητα της «συμμόρφωσης» του προγράμματος πωλήσεων με το πρόγραμμα μάρκετινγκ της επιχείρησης. Στη συνέχεια, θα διαπραγματευθούμε θέματα που σχετίζονται με την υλοποίηση του προγράμματος των πωλήσεων, όπως επιλογή και πρόσληψη προσωπικού, εποπτεία πωλήσεων, σχεδιασμός συστημάτων αμοιβής και απόδοση πωλητών. Τρίτον, θα ολοκληρώσουμε με θέματα που αφορούν την αξιολόγηση και τον έλεγχο των δραστηριοτήτων του προγράμματος των πωλήσεων.

Τέλος, θα συζητηθούν θέματα που αφορούν την επίδραση της Τεχνητής Νοημοσύνης (TN) στη διοίκηση πωλήσεων.

Το μάθημα αυτό θα περιλαμβάνει διαλέξεις, συζητήσεις στη τάξη, ανάλυση πρακτικών περιπτώσεων, και τελικές εξετάσεις.

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ

Η αξιολόγηση του κάθε σπουδαστή θα γίνει με μια γραπτή τελική εξέταση.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΑΘΗΜΑΤΩΝ

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΘΕΜΑ	ΜΕΛΕΤΗ/ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ	ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
Πέμπτη 5/2/2026	➤ Εισαγωγή στη Διοίκηση Πωλήσεων ➤ Πρόγραμμα Πωλήσεων	Κεφ. 1,3 Case: Executives Insurance Company	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 12/2/2026	➤ Στόχοι Πωλήσεων ➤ Περιοχές Πωλήσεων	Κεφ. 5,6, *Άρθρα* Case: Waters Chromatography	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 19/2/2026	➤ Καθορισμός Δύναμης Πωλητών ➤ Οργάνωση Δύναμης Πωλητών	Κεφ. 7,8 Case: Puritan Drug Company	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 26/2/2026	➤ Πρόσληψη Πωλητών ➤ Εκπαίδευση Πωλητών	Κεφ. 9,10 Case: Crescent Cleaner Company	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 05/3/2026	➤ Υποκίνηση Πωλητών ➤ Αμοιβή Πωλητών	Κεφ.11, 12 Case: Bush-Jones Cleaning Co.	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 12/3/2026	➤ Μοντέλα Πωλήσεων ➤ Τεχνητή Νοημοσύνη και Διοίκηση Πωλήσεων	Κεφ.14 Case: The Dunn Corporation	ΣΤΑΘΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Πέμπτη 26/3/2026		ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ	

* ΑΡΘΡΑ

- 1.** Integrated Sales Leadership: Managing the Process, Leading the People
- 1.** Sales Management as a Source of Competitive Advantage: How Sales Managers Add Value to the Organization