

Managementul vânzărilor

La ora actuală totul se vinde, așa că, principalul obiectiv al acestui opțional este acela de a facilita studenților de masterat să își însușească noțiuni legate de vânzarea de bunuri și de servicii. Managementul vânzărilor dorește să îi ajute pe studenți să aprofundeze noțiuni legate de:

- Procesul de vânzare și tipuri de vânzări
- Forța de vânzare: obiective, mărime, structură
- Tipologii de vânzători
- Managementul timpului echipei de vânzare
- Activitatea unui manager de vânzări: organizarea muncii, instruirea și motivarea personalului de vânzări, depășirea rezistenței la schimbare și redresarea vânzătorilor „problemă”
- Cauzele eșecului managerilor de vânzări
- Tipologii de clienți
- Tehnici de vânzarea și de abordare a clienților

Scopul este acela de a ajuta studenții să înțeleagă care sunt cerințele clienților și pornind de la acestea să se documenteze și să se pregătească în vederea realizării unei discuții de vânzare care să se și finalizeze.