



Управление продажами (KET-016)

(Müügijuhtimine)

(Sales Management)

AINEKAART

| | |
|--|-------------------|
| Объем предмета (EAP) | 2.00 ECTS |
| Оценивание | eristav hindamine |
| Цель курса и краткое описание | |
| <p>Цель дисциплины- приобретение знаний об основах управления продажами и способствовать развитию стратегического виденья в управлении продажами. Изучается, как совместить действия отдела продаж с общей стратегией предприятия и со структурой организации. Также уделяется внимание, каким образом продажи влияют на оборот и доходность предприятия.</p> <p>Цель предмета в формирование стратегического видения управления продажами. Студенты должны научиться интегрировать продажи в общую стратегию компании и структуру организации, понимая их влияние на общую прибыльность и рост бизнеса. Кроме того, предмет готовит студентов не просто к выполнению технических аспектов продаж, но и к стратегическому и лидерскому управлению в рамках динамичного и часто непредсказуемого коммерческого контекста.</p> | |
| Результаты обучения: | |
| Студент: | |
| <ol style="list-style-type: none">1. готовит план продаж компании с учетом общей стратегии компании2. понимает природу личной мотивации и знает, как разработать систему мотивации сотрудников | |