



برنامه MBA یکساله دانشکده کار آفرینی دانشگاه تهران
عنوان درس: مدیریت فروش

هدف:

هدف از طراحی درس مدیریت فروش، ارتقاء سطح دانش و مهارت های فراگیران با مضامین، ابزارها، روشها و ساختارهای نوین فروش در انواع سازمانهای تولیدی و خدماتی با سطح فناوری پائین، متوسط و بالا می باشد. از فراگیر انتظار می رود در پایان دوره ظرفیت ها و شناسایی و طرح ریزی نظام فروش سازمان مقروض داشته باشد.

سرفصل درس

▪ هفته اول

- آشنایی با مفاهیم عملیاتی
- تعاریف خروجی گرا
- محتوایی و فرایندی فروش
- تفاوت های بازاریابی و فروش
- تقسیم بندی سازمان ها از منظر تولیدی و خدماتی و ساختاردهی مقدماتی فروش

▪ هفته دوم

- بازشناسی عوامل کلیدی موفقیت
- طراحی سیاست های فروش
- معرفی انواع کانال های فروش و معرفی متدلوژی
- متناسب با محصول-سازمان

▪ هفته سوم

- تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش
- بازشناسی ارکان بازار و تحلیل نقش هر یک
- انتخاب استراتژیهای فروش با معرفی ابزارهای مربوط

▪ هفته چهارم

- طراحی ساختار فروش
- تحلیل نقش و وظایف کارکنان
- برنامه ریزی و بودجه بندی فروش

▪ هفته پنجم

- طراحی نظام ارزیابی عملکرد فروش

- طراحی نظام انکیزنتی و بهبود دارننن فروش
- تدوین راه کارها و مشارکت با سایر واحدهای مرتبط با فروش (مالی، بازاریابی، تولید)

منابع

موردکاوی سازمان های فروش ایرانی و غیر ایرانی در عرصه خدمات و تولید