

Contenus

Nom du Cours		Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
Mİ606	Gestion des ventes	1	3	0	0	3	6

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Turc
Type de Cours	Électif
Niveau du Cours	Master
Objectif du Cours	Ce cours vise à enseigner les notions principales relatives a la gestion de la force de vente
Contenus	<p>1.er cours : L'importance de la force de vente</p> <p>2.ème cours : La politique et la stratégie de communication</p> <p>3.ème cours : La définition des concepts fondamentaux</p> <p>4.ème cours : Les différents types de vendeur</p> <p>5.ème cours : La sélection des vendeurs</p> <p>6.ème cours : La formation des vendeurs</p> <p>7.ème cours : La présentation clientèle</p> <p>8.ème cours : Examen Partiel</p> <p>9.ème cours : L'organisation de la force de vente</p> <p>10.ème cours : L'identification des clients</p> <p>11.ème cours : La détermination des quotas</p> <p>12.ème cours : Le budget de la force de vente</p> <p>13.ème cours : Le contrôle des activités des vendeurs</p> <p>14.ème cours : La responsabilité des vendeurs</p>
Ressources	? Sales Management, Thomas N. Ingram, Raymod W. Laforge ? Örnek Olaylarla Satış Yönetimi, Mehmet Karafakılıoğlu

Intitulés des Sujets Théoriques

Semaine	Intitulés des Sujets
1	L'importance de la force de vente
2	La politique et la stratégie de communication
3	La définition des concepts fondamentaux
4	Les différents types de vendeur
5	La sélection des vendeurs
6	La formation des vendeurs
7	La présentation clientèle
8	Examen Partiel
9	L'organisation de la force de vente
10	L'identification des clients
11	La détermination des quotas
12	Le budget de la force de vente
13	Le contrôle des activités des vendeurs
14	La responsabilité des vendeurs