## 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	de Cours Électif	
Niveau du Cours	u du Cours Master	
Objectif du Cours	Ce cours vise à enseigner les notions principales relatives a la gestion de la force de vente	
Contenus	.er cours : L'importance de la force de vente	
	2.ème cours : La politique et la stratégie de communication	
	3.ème cours : La définition des concepts fondamentaux	
	4.ème cours : Les différents types de vendeur	
	5.ème cours : La sélection des vendeurs	
	6.ème cours : La formation des vendeurs	
	7.ème cours : La présentation clientèle	
	8.ème cours : Examen Partiel	
	9.ème cours : L'organization de la force de vente	
	10.ème cours : L'identification des clients	
	11.ème cours : La détermination des quotas	
	12.ème cours : Le budget de la force de vente	
	13.ème cours : Le contrôle des activités des vendeurs	
	14.ème cours : La responsabilité des vendeurs	
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	

Semaine	Intitulés des Sujets
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'organization 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