



Müügijuhtimine (KTU-002)

(Sales management)

(Управление продажами)

AINEKAART

Õppeaine maht (EAP)	3.00 ECTS
Hindamine	eristav hindamine
Õppeaine lühikirjeldus	
<p>Eesmärk on omandada müügi kui turunduse ühe osa põhitõed, arendada arusaamist iseseisvast müügitööst, müügiorganisatsiooni ülesehitusest, ülesannetest, müügimeeskonna tegevusest ja selle meeskonna motiveerimisest, juhtimisest ja kontrollimisest. Vaadelda enimlevinud tegevusi ja võimalike vigade allikaid isiklikus müügis. Üliõpilane saab aru müügiorganisatsiooni kohast ettevõtte struktuuris, tunneb enimlevinud müügiorganisatsiooni struktuure, teab nende plusse ja miinuseid. Kursuse läbinud üliõpilane mõistab isikliku müügi põhisamme ja teab kuidas need mõjutavad klienti ja kliendikäitumist. Mõistab isikliku motiveerimise olemust ja oskab motiveerida oma müügimeeskonda, saab aru materiaalse ja mittemateriaalse motivatsiooni erisustest</p>	
Õppeaine õpiväljundid:	
<p>Üliõpilane:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Saab aru müügiorganisatsiooni kohast ettevõtte struktuuris, tunneb enimlevinud müügiorganisatsiooni struktuure, teab nende plusse ja miinuseid.2. Mõistab isikliku motiveerimise olemust ja oskab motiveerida müügimeeskonda, saab aru materiaalse ja mittemateriaalse motivatsioonierisustest.3. Oskab valida oma müügimeeskonda uusi liikmeid, valdab valikuprotsessi ja teab millele valikuprotsessis tähelepanu pöörata.	