



Το πρώτο Πανεπιστημιακό Πρόγραμμα για ΠΩΛΗΣΕΙΣ (SALES) του Ο.Π.Α.

(4^η Σειρά / Χρονιά: Νοέμβριος 2012-Ιούλιος 2013)

Τα εργαστήρια Μάρκετινγκ (A.L.A.R.M.) και Ηλεκτρονικού Εμπορίου (ELTRUN) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών οργανώνουν από κοινού το πρώτο Πανεπιστημιακό πρόγραμμα πιστοποίησης στελεχών στις πωλήσεις (SALES) από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ).

Το πρόγραμμα ήδη τρέχει με επιτυχία 3 χρονιές με πάνω από 70 στελέχη πωλήσεων γνωστών Ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων να το έχουν παρακολουθήσει. Στους εκπαιδευόμενους δίδεται επίσημο πιστοποιητικό εκπαίδευσης του ΟΠΑ.

Στόχος του προγράμματος είναι η ενίσχυση των στελεχών στην αγορά εργασίας (πεπειραμένων ή νεοεισερχόμενων), μέσα από τη παροχή εξειδικευμένων γνώσεων που αφορούν τη πολυδιάστατη έννοια των πωλήσεων στη σύγχρονη λειτουργία μίας Επιχείρησης. Η φιλοσοφία του προγράμματος είναι να παρέχει δυνατότητα πιστοποίησης σε πωλητές ή υπεύθυνους πωλήσεων ανεξαρτήτως αν έχουν πτυχίο πανεπιστημίου ή όχι.

Το πρόγραμμα διαρκεί 9 μήνες, καλύπτοντας 4 θεματικές ενότητες και 12 μαθήματα. Η διάρκεια του προγράμματος είναι 300 ώρες. Τα μαθήματα γίνονται 2 φορές την εβδομάδα (απογεύματα ή Σαββατοκύριακο), ενώ για την ολοκλήρωση του προγράμματος απαιτείται η εκπόνηση μιας πρακτικής εργασίας (Field Study Project). Τα μαθήματα διεξάγονται στους εκπαιδευτικούς χώρους του Κέντρου Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΚΕΚ) του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (Κεφαλληνίας 46, Αθήνα). Το πρόγραμμα μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω της εργοδοτικής εισφοράς 0,45% του ΟΑΕΔ.

Θεματικές Ενότητες & Μαθήματα του Προγράμματος SALES

1^η Θεματική Ενότητα (Νοέμβριος - Δεκέμβριος)

- Διοίκηση Μάρκετινγκ για Πωλητές
- Διοίκηση Χαρτοφυλακίου Πελατών και Αγορών
- Αγοραστική Συμπεριφορά Καταναλωτών, Επιχειρήσεων και Οργανισμών

2^η Θεματική Ενότητα (Ιανουάριος - Φεβρουάριος)

- Οργάνωση & Διοίκηση Πωλήσεων (Sales Management)
- Τεχνικές Πωλήσεων
- Διαχείριση Προμηθειών & Εφοδιαστικής Αλυσίδας

3^η Θεματική Ενότητα (Μάρτιος - Απρίλιος)

- Διοίκηση Σχέσεων Πελατών Στρατηγικής Σημασίας (Key Account Management)
- Σχισιακό Μάρκετινγκ (Relationship Marketing - CRM)
- Ηλεκτρονικό Εμπόριο και Πωλήσεις

4^η Θεματική Ενότητα (Μάιος - Ιούνιος)

- Συμβουλευτική Πώληση
- Διαπραγματεύσεις & Διαπροσωπική Επικοινωνία
- Χρηματοοικονομική Λογιστική για Πωλήσεις

Field Study Project: Πρακτική Εργασία

Επιστημονικοί Υπεύθυνοι του προγράμματος είναι οι Καθηγητές του ΟΠΑ κ.κ. Γ. Αυλωνίτης και Γ. Δουκίδης. Στο πρόγραμμα διδάσκουν 10 καταξιωμένοι Καθηγητές του ΟΠΑ με πολύχρονη εμπειρία στις Πωλήσεις (Β. Σταθακόπουλος, Ν. Παναγόπουλος, Κ. Πραματάρη, Σ. Δημητριάδης, Α. Βρεχόπουλος κλπ) σε συνεργασία με 10 εμπορικούς διευθυντές γνωστών Ελληνικών Εταιριών. Κλαδικό φορέα όπως το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος και το ECR - Ελλάδα έθεσαν το πρόγραμμα υπό την αιγίδα τους.

Για περισσότερες πληροφορίες και εγγραφές: κ. Π. Καλκάνης (τηλ. 210-8665368, 8665371, e-mail: petros@rc.aueb.gr) ΚΕΚ του ΟΠΑ και στις ιστοσελίδες www.salesingreece.org, www.kek.aueb.gr. **Οι εγγραφές και αιτήσεις γίνονται μέχρι τις 30 Οκτωβρίου 2012.**

