**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ & ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ και ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Η ποικιλία στη φύση και τα χαρακτηριστικά των πωλήσεων.

Παραγγελιολήπτες

Πωλητές πρώτης γραμμής

Ο κύκλος ζωής του προϊόντος

Οι συνέπειες του κύκλου ζωής του προϊόντος

Από τί εξαρτάται ο ρυθμός αποδοχής μιας καινοτομίας ?

Η διεργασία προγραμματισμού των πωλήσεων - Τί σημαίνει το ακρωνύμιο MOST ?

Ο εσωτερικός και εξωτερικός έλεγχος στα πλαίσια της ανάλυσης της αγοράς

Τί υποδηλώνει το ακρωνύμιο SMART για τους σκοπούς μιας εταιρείας ?

Πρόβλεψη πωλήσεων

Δυναμικότητα της αγοράς

Σε ποιό στάδιο της διεργασίας για τον προγραμματισμό των πωλήσεων η Μέτρηση είναι κυρίαρχο στοιχείο ?

Σημασία της δημιουργίας επωνυμίας

Τα συμπεράσματα της σελ 86 ( αφορούν το κεφ. Στρατηγική των Πωλήσεων)

Οι πέντε ρόλοι στη διεργασία λήψης απόφασης, στα πλαίσια της αγοραστικής συμπεριφοράς.

Κριτήρια επιλογής του πελάτη όταν αξιολογεί προϊόντα και υπηρεσίες

Οι παράγοντες που επηρεάζουν τη διαδικασία λήψης απόφασης του καταναλωτή

Τρόπος ζωής και λήψη απόφασης για ενδεχόμενη αγορά προϊόντος/ή υπηρεσίας

Οι τρείς συνιστώσες που διέπουν την αγοραστική συμπεριφορά των οργανισμών

Οι εξ (6) ρόλοι στη Δομή της "μονάδας λήψης απόφασης" των Οργανισμών

Παράγοντες που επηρεάζουν την αγοραστική συμπεριφορά των Οργανισμών

Σύγκριση και αντιδιαστολή σχετικά με τους τρόπους που οι Καταναλωτές και οι Οργανισμοί αγοράζουν προϊόντα και υπηρεσίες

Ποιά η πρακτική σημασία της μελέτης για την αγοραστική συμπεριφορά των οργανισμών στη λειτουργία της προσωπικής πώλησης ?

Καλό διάβασμα !