

Tárgytematika / Course Description

Értékesítési technikák és technológiai trendek

KGLS_MMTM224

Tárgyfelelős neve /

Teacher's name: dr. Élő Gábor

Félév / Semester: 2022/23/2

Beszámolási forma /

Assesment: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám /

Teaching hours(week): 0/0/0

Tárgy féléves óraszám /

Teaching hours(sem.): 18/0/0

OKTATÁS CÉLJA / AIM OF THE COURSE

A tantárgy keretén belül ismerjenek meg a hallgatók értékesítési technikákat, valamint olyan technológiai trendeket, amelyekkel még eredményesebbé válik az értékesítés.

TANTÁRGY TARTALMA / DESCRIPTION

1.óra	Az értékesítés pszichológiája
2.óra	Értékesítési technikák
3.óra	Tárgyalási taktikák
4.óra	Új trendek az értékesítésben
5.óra	Digitális technológiák a magasabb szintű ügyfélélményért

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE / ASSESSMENT'S METHOD

Félévközi beadandó és/vagy vizsga

KÖTELEZŐ IRODALOM / OBLIGATORY MATERIAL

Ian Mills – Mark Ridley – Ben Laker – Tim Chapman:
AZ ÉRTÉKESÍTÉS TITKOS KÓDJA