

ΑΠΟΓΡΑΦΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ΕΞΑΜΗΝΙΑΙΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Συμπληρώνεται με ευθύνη του κάθε διδάσκοντος
χωριστά για καθένα από τα εξαμηνιαία προ-ή και μετά-πτυχιακά μαθήματα

I. ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

Πανεπιστήμιο	ΤΕΙ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ
Σχολή	ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
Τμήμα	ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Τομέας	ΜΕ
Όνομα διδάσκοντος / Βαθμίδα:	ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΑΤΟΜΑΤΗΣ / ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
Επιστημονική Ειδίκευση	ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Κωδ. Αριθμός Μαθήματος Προπτυχιακό / Μεταπτυχιακό	Τίτλος Μαθήματος
2-702	ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Εξοπλισμός υποστήριξης μαθήματος:	Τα μαθήματα παρουσιάζονται υπό μορφή διαφανειών οπότε και είναι απαραίτητη η χρήση Laptop & Data video projector.
Απαιτούμενο λογισμικό:	

I.1 Περιγραφή / Περιεχόμενο μαθήματος

Το μάθημα αναλύει τις απαραίτητες έννοιες για την αποτελεσματικότερη οργάνωση των πωλήσεων στην σύγχρονη επιχείρηση που έχει προσανατολισμό στην αγορά. Εξετάζονται θέματα οργάνωσης και διοίκησης πωλήσεων, προσωπικής πώλησης και ασχολείται με το στρατηγικό σχεδιασμό τους, καλύπτοντας όλες τις διοικητικές λειτουργίες των πωλήσεων όπως τον εντοπισμό και διαχείριση του προσωπικού των πωλήσεων. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται σε θέματα που αφορούν τη ανάλυση της απόδοσης του τμήματος πωλήσεων και των πωλητών, το καθορισμός του ρόλου και των σχεδιασμό των δραστηριοτήτων τους στο πλαίσιο της αποτελεσματικότερης λειτουργίας της επιχείρησης. .

Κύριος Εκπαιδευτικός Στόχος

Στόχος του μαθήματος είναι η κατανόηση των εννοιών, του περιεχομένου και των σύγχρονων εξελίξεων στην οργάνωση των πωλήσεων, καλύπτοντας όλες τις διοικητικές λειτουργίες των πωλήσεων δίνοντας έμφαση σε θέματα που αφορούν τη ανάλυση της απόδοσης των πωλητών με στόχο την αύξηση της αποτελεσματικότητάς τους.

Main Educational Objective

The aim of the course is the understanding of the terms, the content and the current developments in the organization of sales, covering all the administrative functions of sales focusing on issues relating to the performance analysis of sellers to increase their effectiveness.

I.2 Μαθησιακοί στόχοι

- Η παροχή συγκεκριμένων θεωρητικών γνώσεων πάνω σε θέματα πωλήσεων.
- Η παρουσίαση μεθόδων και τεχνικών για την κατάρτιση και υλοποίηση προγραμμάτων-σχεδίων απόκτησης, εκπαίδευσης, ανταμοιβής, αξιολόγησης και αξιοποίησης των πωλητών.
- Η καλύτερη οργάνωση και σχεδιασμός αποτελεσματικότερης στρατηγικής του τμήματος πωλήσεων με στόχο την αύξηση της απόδοσης του.
- Provision of specific theoretical knowledge in sales.
- Presentation methods and techniques for the preparation and implementation of programs and projects acquisition, training, remuneration, evaluation and utilization of sellers.
- Better organization and planning more effective strategy of sales department in order to increase efficiency.

Μαθησιακά αποτελέσματα

Με την ολοκλήρωση του μαθήματος οι φοιτητές θα είναι σε θέση να:

- Κατανοήσουν το ρόλο των πωλήσεων στα πλαίσια της στρατηγικής μάρκετινγκ.
- Κατανοήσουν τη διαδικασία της πώλησης.
- Κατανοήσουν τη διαδικασία της λήψης αγοραστικής απόφασης
- Κατανοήσουν τη σημασία της πρόβλεψης των πωλήσεων.
- Κατανοήσουν το μοντέλο οργάνωσης και διοίκησης πωλήσεων.
- Αναλύουν τις έννοιες του προγραμματισμού - σχεδιασμού, υλοποίησης, εφαρμογής και αξιολόγησης ελέγχου των πωλήσεων.
- Χρησιμοποιούν τις κατάλληλες μεθοδολογίες και εργαλεία πωλήσεων που στηρίζονται στο θεωρητικό υπόβαθρο που έχουν αποκτήσει.
- Αναπτύξουν ικανότητες χειρισμού διοίκησης των πωλήσεων ως εργαλείου αύξησης της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης.

Learning outcomes:

Upon completion of this course you will be able to:

- Sales within the marketing strategy.
- Understand the process of selling.

- Understand the process of purchasing decision.
- Understand the importance of selling forecasting.
- Understand the model of organization and administration sales.
- Analyze the concepts of programming- design, deployment, implementation and evaluation of control sales.
- Use the appropriate methodologies and tools' sales based on the theoretical foundation that have been acquired.
- Develop sales management handling skills as a tool of increasing the company's competitiveness

Αναλυτικός πίνακας 15 εβδομαδιαίων μαθημάτων

Η ανάπτυξη του μαθήματος συνίσταται σε δύο διακριτούς άξονες:

A. Θεωρητικός

1. Ο ρόλος των πωλήσεων στα πλαίσια της Στρατηγικής Μάρκετινγκ
2. Οργάνωση διαδικασίας πώλησης
3. Διαδικασία λήψης αγοραστικής απόφασης
4. Μορφές – Τύποι Πωλήσεων
5. Πρόβλεψη πωλήσεων
6. Καθορισμός στόχων πωλήσεων
7. Σχεδιασμός περιοχής πώλησης
8. Καθορισμός μεγέθους δύναμης πωλητών
9. Οργάνωση δύναμης πωλητών
10. Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη πωλητών
11. Εκπαίδευση πωλητών
12. Υποκίνηση και αμοιβή πωλητών
13. Επιτήρηση και αξιολόγηση πωλητών
14. Ανάλυση πωλήσεων κόστους και απόδοσης
15. Πληροφοριακά συστήματα αξιολόγησης των πωλήσεων.

B. Εργαστηριακός

Ο άξονας καλύπτεται από την υλοποίηση 15 εργαστηριακών ωρών κατά τις οποίες ο σπουδαστής αναλαμβάνει την υλοποίηση εργασίας και την παρουσίασή της. Η εργασία θα εξελίσσεται σύμφωνα με την παράδοση των αντίστοιχων θεωρητικών και εργαστηριακών θεμάτων. Στα θέματα των εργαστηριακών μαθημάτων θα αναλύονται μέσω παραδειγμάτων και ασκήσεων τα αντίστοιχα θέματα του θεωρητικού άξονα.

1. Ανάπτυξη του ρόλου των πωλήσεων στα πλαίσια της Στρατηγικής Μάρκετινγκ. Ανάπτυξη του σκοπού της εργασίας. Ανάθεση εργασίας.
2. Οργάνωση διαδικασίας πώλησης
3. Διαδικασία λήψης αγοραστικής απόφασης
4. Μορφές – Τύποι Πωλήσεων
5. Πρόβλεψη πωλήσεων
6. Καθορισμός στόχων πωλήσεων

7. Σχεδιασμός περιοχής πώλησης
8. Καθορισμός μεγέθους δύναμης πωλητών
9. Οργάνωση δύναμης πωλητών
10. Στρατολόγηση, επιλογή και πρόσληψη πωλητών
11. Εκπαίδευση πωλητών
12. Υποκίνηση και αμοιβή πωλητών
13. Επιτήρηση και αξιολόγηση πωλητών
14. Ανάλυση πωλήσεων κόστους και απόδοσης
15. Παρουσίαση και αξιολόγηση της εργασίας.

Analytical table 15 weekly courses

The development of the course consists of two distinct areas:

A. Theoretical

1. The role of sales within the marketing strategy
2. Organize the sales process
3. Process of Purchasing Decision
4. Forms - types of sales
5. Sales forecast
6. Targeting sales
7. Design sales area
8. Specify size force of sellers
9. Tour power of sellers
10. Recruitment, selection and recruitment of sellers
11. Training sellers
12. Motivation and reward of sellers
13. Monitoring and evaluation of sellers
14. Sales Analysis cost and performance
15. Information systems evaluation of sales

B. LABORATORY

The axis covered by the implementation of 15 laboratory hours in which the student undertakes implementation work and its presentation. The work will evolve in accordance with the delivery of their respective theoretical and laboratory issues. The issues of laboratory courses will be analyzed through examples and exercises based on relevant issues of theoretical axis.

1. Development of the role of sales within the marketing strategy. Development of the purpose of the work. Assignments.
2. Organize the sales process
3. Process of Purchasing Decision
4. Forms - types of sales
5. Sales forecast
6. Targeting sales
7. Design sales area

8. Specify size force of sellers
9. Tour power sellers
10. Recruitment, selection and recruitment of sellers
11. Training sellers
12. Motivation and reward of sellers
13. Monitoring and evaluation of sellers
14. Sales Analysis cost and performance
15. Presentation and evaluation of work

Ιδρύματα που υλοποιούν σχετικό διδακτικό αντικείμενο

A. Ιδρύματα Τριτοβάθμιας Εκπαίδευσης στα οποία διδάσκεται το ίδιο ή παρόμοιο μάθημα

Σε προπτυχιακό επίπεδο το μάθημα στην υφισταμένη δομή του διδάσκεται σε σχολές θετικών επιστημών της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης στην Ελλάδα.

Ενδεικτικά αναφέρονται:

Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών:

<http://www.ode.aueb.gr/index.php/undergrad/programma-spoudwn>

Πανεπιστήμιο Αιγαίου:

http://www.ba.aegean.gr/images/stories/odigos_spoudon.pdf

B. Ιδρύματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης στα οποία διδάσκεται το ίδιο ή παρόμοιο μάθημα

Η Οργάνωση και Διοίκηση Πωλήσεων αποτελεί διδασκόμενο μάθημα πολλών προπτυχιακών και μεταπτυχιακών προγραμμάτων ξένων πανεπιστημίων με διάφορα αντικείμενα. Ενδεικτικά αναφέρονται:

- Προπτυχιακά:

1. University of Westminster:

(<http://www.westminster.ac.uk/courses/subjects/business-and-management/undergraduate-courses/full-time/uofumkc-ba-honours-marketing-communications>)

2. London School of Business and Science:

(<http://www.lsb.org.uk/programmes/postgraduate/marketing/ma/sales-management>)

- Μεταπτυχιακά:

1. University of Portsmouth:

(<http://www.port.ac.uk/courses/business-and-management/msc-business-and-management/#structure>)

2. London School of Business and Science:

(<http://www.lsb.org.uk/programmes/postgraduate/marketing/ma/sales-management>)

I.3 Είδος Μαθήματος

Εξάμηνο Διδασκαλίας 1 ^ο – 12 ^ο	Υποχρεωτικό (Υ), Υποχρεωτικής Επιλογής (ΥΕ), Ελεύθερης Επιλογής (ΕΕ)	Υποβάθρου (ΥΠ), Επιστημονικής Περιοχής (ΕΠ), Γενικών Γνώσεων (ΓΓ),	Μάθημα Κορμού (ΚΟ), Ειδίκευσης (ΕΙΔ), Κατεύθυνσης (ΚΑ)
--	---	---	--

		Ανάπτυξης Δεξιοτήτων (ΑΔ)	
7 ^ο	Υ - ΥΕ	ΥΠ	ΚΑ

I.4 Διδασκαλία

Προβλεπόμενες Ώρες Διδασκαλίας ανά εξάμηνο				Σύνολο εβδομαδιαίων ωρών διδασκαλίας	Διδακτικές Μονάδες	Χρήση Πολλαπλής Βιβλιογραφίας (Ναι/Όχι)	Εργασία ή Πρόοδος (Ναι / Όχι) Υποχρεωτική / Προαιρετική
Διαλέξεις	Εργαστήρια	Μικρές ομάδες	Άλλη				
60	15	5 (4+1)	6	ΝΑΙ	Προαιρετική

I.5 Ενημέρωση – Αξιολόγηση

Το μάθημα περιλαμβάνεται στον Οδηγό Σπουδών; (Ναι/Όχι) Σελίδα αναφοράς μαθήματος	Υπάρχει ιστοσελίδα μαθήματος; (Ναι/Όχι) Διεύθυνση URL	Έχει γίνει στο τρέχον εξάμηνο αξιολόγηση του μαθήματος από τους φοιτητές; (Ναι/Όχι)
ΝΑΙ	Υπό κατασκευή	ΝΑΙ

II. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΟΥ ΜΑΘΗΜΑΤΟΣ

II.1 Διδακτέα Ύλη

II.1.1 Πότε πραγματοποιήθηκε η τελευταία αναπροσαρμογή / επικαιροποίηση της ύλης του μαθήματος;

ΤΟ ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟ ΕΤΟΣ 2014-15

II.1.2 Υπάρχει επικάλυψη ύλης με άλλα μαθήματα και πώς το αντιμετωπίζετε;

ΟΧΙ

II.2 Διδακτικά Βοηθήματα

II.2.1 Βοηθήματα που διανέμονται στους φοιτητές για το συγκεκριμένο μάθημα.

- JOBBER D., LANCASTER G., 2005. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ. 6^η Έκδοση. Εκδόσεις ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΕ.
- Αυλωνίτης Γ., Σταθακόπουλος Β., 2008. Αποτελεσματική οργάνωση και διοίκηση πωλήσεων. 2^η Έκδοση. Εκδόσεις ΣΤΑΜΟΥΛΗ ΑΕ.

II.2.1 Γίνεται επικαιροποίηση των βοηθημάτων και με ποια διαδικασία;

Ναι, συνεχής βιβλιογραφική ανασκόπηση.

II.2.2 Ποιο ποσοστό της διδασκόμενης ύλης καλύπτεται από τα βοηθήματα;

100%

II.2.3 Παρέχετε πρόσθετη βιβλιογραφία πέραν των διανεμόμενων συγγραμμάτων;

Ναι, ενδεικτικά αναφέρεται

- Τσίμπογος Χάρης, 2008. Τα μυστικά της επιτυχημένης πώλησης. Εκδόσεις ΕΝΤΟΣ

II.2.4 Πώς γνωστοποιείτε στους φοιτητές την ύλη του μαθήματος, τους μαθησιακούς στόχους και τον τρόπο αξιολόγησής τους;

Κατά την έναρξη των διδασκαλιών του μαθήματος καθώς και στο eclass του μαθήματος και προφορικά κατά την διάρκεια των μαθημάτων.

II.3 Επικοινωνία & Καθοδήγηση Φοιτητών / Συνεργασίες

Π.3.1 Έχετε ανακοινωμένες ώρες γραφείου για συνεργασία με τους φοιτητές;

NAI

Π.3.2 Πώς μεθοδεύετε την εκπαίδευση των φοιτητών στην ερευνητική διαδικασία (π.χ. αναζήτηση και χρήση βιβλιογραφίας);

Τους εκπαιδεύουμε να χρησιμοποιούν ηλεκτρονικές πηγές πληροφόρησης - βιβλιοθήκες, χρήση της βιβλιοθήκης του ΤΕΙ για περαιτέρω έρευνα.

Π.3.3 Οργανώνετε στο πλαίσιο του μαθήματος εκπαιδευτικές επισκέψεις φοιτητών / διαλέξεις επιστημόνων ή άλλες δραστηριότητες σε συνεργασία με τοπικούς, περιφερειακούς ή εθνικούς κοινωνικούς, πολιτιστικούς και παραγωγικούς φορείς;

NAI

Π.4 Συμμετοχή των φοιτητών στο μάθημα

Κατά την εκτίμησή σας, τι ποσοστό φοιτητών κατά μέσο όρο παρακολουθεί το θεωρητικό μέρος του μαθήματος;

0-20%		20-40%		40-60%	X	60-80%		80-100%		Δεν γνωρίζω	
-------	--	--------	--	--------	---	--------	--	---------	--	-------------	--

Π.5 Αξιολόγηση της επίδοσης των φοιτητών στο μάθημα

Π.5.1 Τρόποι Αξιολόγησης;

Σημειώστε στον πίνακα που ακολουθεί τις μεθόδους που χρησιμοποιείτε για την αξιολόγηση της απόδοσης των φοιτητών στο συγκεκριμένο μάθημα.

Εξέταση γραπτή στο τέλος του εξαμήνου	X
Εξέταση προφορική στο τέλος του εξαμήνου	
Πρόοδος (ενδιάμεση εξέταση):	
Κατ' οίκον εργασία:	X
Προφορική παρουσίαση εργασίας:	X
Εργαστήριο ή πρακτικές ασκήσεις:	X
Άλλα * :	

* Περιγράψτε συνοπτικά τυχόν άλλους τρόπους αξιολόγησης.

--

Παρακολουθούνται όλοι οι φοιτητές κατά την εκτέλεση των εργαστηριακών ή πρακτικών ασκήσεων; (Ναι ή Όχι)	NAI
Λαμβάνουν οι φοιτητές συστηματικά σχόλια (προφορικά ή γραπτά) στο μέσον του εξαμήνου; (Ναι ή Όχι).	NAI

Π.5.2 Πώς διασφαλίζετε τη διαφάνεια στην αξιολόγηση της επίδοσης των φοιτητών;

Με πρόσβαση στο γραπτό τους.

III. ΥΠΟΔΟΜΕΣ

III.1 Διαθέσιμη εκπαιδευτική υποδομή του μαθήματος

III.1.1 Αίθουσες διδασκαλίας που χρησιμοποιούνται για το συγκεκριμένο μάθημα:

Αναφερθείτε στην επάρκεια, καταλληλότητα, ποιότητα των αιθουσών και του υποστηρικτικού εξοπλισμού και τη διαθεσιμότητά τους.

Χρησιμοποιείται αίθουσα του Τμήματος που διαθέτει προβολικό και πληρεί όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές.

III.1.2 Εργαστήρια που χρησιμοποιούνται για το συγκεκριμένο μάθημα:

Αναφερθείτε στην επάρκεια, καταλληλότητα, ποιότητα των εργαστηριακών χώρων, του εργαστηριακού εξοπλισμού και της διαθεσιμότητάς τους.

Το Τμήμα χρησιμοποιεί επτά (7) Εργαστήρια σε τρία (3) διαφορετικά κτίρια συνολικής χωρητικότητας περίπου 165 θέσεων εργασίας. Αναλυτικότερα, χρησιμοποιεί τρία (3) Εργαστήρια (Εργαστήρια ΔΕ-Α, ΔΕ-Β και ΔΕ-Γ) χωρητικότητας 20 περίπου θέσεων εργασίας το καθένα, τρία (3) Εργαστήρια (Εργαστήρια Α, Δ και ΣΤ) χωρητικότητας 22, 24 και 26 θέσεων εργασίας και ένα (1) Εργαστήριο (Εργαστήριο Μ) χωρητικότητας 30 θέσεων εργασίας. Οι χώροι είναι ικανοποιητικοί, και 4 από τα εργαστήρια διαθέτουν προβολικά οροφής με διαδραστικό πίνακα και ο εξοπλισμός ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις διδασκαλίας καλύπτοντας οριακά τις ανάγκες του Τμήματος τόσο ποιοτικά όσο και ποσοτικά.

III.1.3 Είναι διαθέσιμα τα εργαστήρια του μαθήματος για χρήση εκτός προγραμματισμένων ωρών;

Ναι, υπάρχει ο θεσμός του ελεύθερου εργαστηρίου (Εργαστήριο ΣΤ) το οποίο είναι διαθέσιμο για τους φοιτητές για περαιτέρω εξάσκηση και χρήση των λογισμικών που διδάσκονται στις εργαστηριακές ομάδες του μαθήματος καθώς και για οποιαδήποτε άλλη εκπαιδευτική δραστηριότητα.

III.1.4 Σπουδαστήρια:

Αναφερθείτε στην επάρκεια, καταλληλότητα, ποιότητα των χώρων, του εξοπλισμού και της διαθεσιμότητάς τους.

Υπάρχουν σπουδαστήρια στο χώρο της Βιβλιοθήκης του ΤΕΙ, επαρκή και κατάλληλα στα οποία πέραν των τραπεζών για μελέτη υπάρχουν και Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές με συνεχή διασύνδεση στο διαδίκτυο. Η Βιβλιοθήκη του ΤΕΙ Δυτικής Ελλάδας είναι προσβάσιμη στους σπουδαστές στο μεγαλύτερο μέρος της ημέρας.

III.1.5 Χρησιμοποιείτε Εκπαιδευτικό Λογισμικό και ποιο; (περιγράψτε συνοπτικά)

III.1.6 Υπάρχει ικανοποιητική υποστήριξη του μαθήματος από τη βιβλιοθήκη (βιβλιογραφία και άλλοι μαθησιακοί πόροι);

ΝΑΙ

III.1.7 Πώς κρίνετε συνολικά τη διαθέσιμη εκπαιδευτική υποδομή;

Αν η απάντηση είναι αρνητική, σχολιάστε συνοπτικά τυχόν ελλείψεις και καταγράψτε τις αναγκαίες βελτιώσεις σύμφωνα με τις παραπάνω κατηγορίες.

Ικανοποιητική

III.2 Αξιοποίηση Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ)

III.2.1 Χρησιμοποιούνται Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών στη διδασκαλία του μαθήματος και πώς;

Ναι, χρησιμοποιούνται Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών κατά την ώρα της διδασκαλίας, είτε με την προβολή διαφανειών είτε με την παρουσίαση case studies μέσω βιντεο-

προβολέα. Επίσης σε ορισμένες αίθουσες υπάρχουν ηλεκτρονικοί διαδραστικοί πίνακες και σε όλους σχεδόν τους χώρους υπάρχει ενσύρματη σύνδεση με το Δίκτυο Υψηλών Ταχυτήτων του ΤΕΙ.

III.2.2 Χρησιμοποιούνται μαθησιακά βοηθήματα βασισμένα σε ΤΠΕ; (Αναφέρατε παραδείγματα).

OXI

III.2.3 Χρησιμοποιούνται ΤΠΕ στην εργαστηριακή εκπαίδευση; Πώς;

OXI

III.2.4 Χρησιμοποιείτε ΤΠΕ στην αξιολόγηση των φοιτητών; Πώς;

OXI

III.2.5 Χρησιμοποιείτε ΤΠΕ στην επικοινωνία σας με τους φοιτητές; Πώς;

Ναι, καταρχήν με χρήση της πλατφόρμας eclass, μέσω της οποίας ανακοινώνονται στους σπουδαστές ζητήματα που αφορούν στην εκπαίδευσή τους και μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που κοινοποιείται στους φοιτητές, ώστε να μπορούν να επικοινωνήσουν μαζί μας για εκπαιδευτικά θέματα.

IV. ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΦΟΙΤΗΤΩΝ

IV.1 Σας κοινοποιείται κατάλογος των φοιτητών που είναι εγγεγραμμένοι στο μάθημα και πότε;

Μόλις ολοκληρωθεί η διαδικασία εγγραφής και δηλώσεων μαθημάτων.

IV.2 Ποια είναι η κατανομή βαθμολογίας και ο μέσος βαθμός των φοιτητών του μαθήματος;

Ξεκινήστε από το τρέχον έτος. Στην περίπτωση που διδάσκατε το μάθημα και τα προηγούμενα έτη καταγράψτε και τα συγκριτικά στοιχεία των προηγούμενων ετών

Έτος	Κατανομή Βαθμών (% φοιτητών)						Μέσος όρος Βαθμολογίας (σύνολο φοιτητών)
	0 – 3,9	4 – 4,9	5 – 5,9	6.0-6.9	7.0-8.4	8.5-10.0	
2013-2014							
2012-2013							
2011-2012							
2010-2011							
2009-2010							

V. Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΦΟΙΤΗΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΜΑΘΗΜΑ

V.1 Υπάρχει διαδικασία αξιολόγησης του μαθήματος και της διδασκαλίας από τους φοιτητές; Πώς εφαρμόζεται; Επισυνάψτε δείγμα του σχετικού ερωτηματολογίου.

Ναι. Εφαρμόζεται στα πλαίσια της γενικής αξιολόγησης του Τμήματος. Το ερωτηματολόγιο βρίσκεται στην έκθεση εσωτερικής αξιολόγησης.

V.2 Πώς αξιοποιούνται τα αποτελέσματα αυτών των αξιολογήσεων;

Τα αποτελέσματα αυτών των αξιολογήσεων αναλύονται με σκοπό τη εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων και προτάσεων που θα οδηγήσουν στη βελτίωση της λειτουργίας του Τμήματος.