

Το μάθημα «**Συμπεριφορά Κοινού και Διοίκηση Πωλήσεων**» αφορά στην ανάλυση των σταδίων από τα οποία περνά ο θεατής ή ψηφοφόρος για την επιλογή κάποιου αθλητικού, πολιτιστικού ή πολιτικού «προϊόντος», τους βασικούς ρόλους που υπάρχουν σε κάθε «αγοραστική» απόφαση, καθώς και τους παράγοντες – δημογραφικούς, γεωγραφικούς, κοινωνικούς και ψυχολογικούς – που επηρεάζουν μια τέτοια απόφαση.

Τέλος, το μάθημα παρουσιάζει τα στάδια της πώλησης και τον τρόπο που ο κάθε οργανισμός/επιχείρηση μπορεί μέσα από τεχνικές πωλήσεων και σχετικές διοικητικές αποφάσεις να πείσει το κοινό για την αξία του αθλητικού, πολιτιστικού, πολιτικού προϊόντος που προσφέρει.